

**Universidade Técnica de Lisboa**



**Instituto Superior de Economia e Gestão**

**Mestrado em Sociologia Económica e das Organizações**



## **“Sociedade vs. Mercado – Notas Sobre o Pensamento Económico de Karl Polanyi”**

**Nuno Miguel Cardoso Machado**

**Orientação: Professor Doutor João Carlos de Andrade Marques Graça**

**Júri**

**Presidente: Professor Doutor João Alfredo dos Reis Peixoto**

**Vogais: Professor Doutor João Carlos de Andrade Marques Graça**

**Professor Doutor José Maria Castro Caldas**

**Lisboa, 14/Dezembro/2009**



## *Leitmotiv*

“The practical everyday activity of wage-workers reproduces wage labor and capital. Through their daily activities, ‘modern’ men, like tribesmen and slaves, reproduce the inhabitants, the social relations and the ideas of their society; they reproduce the social form of daily life. Like the tribe and the slave system, the capitalist system is neither the natural nor the final form of human society; like the earlier social forms, capitalism is a specific response to material and historical conditions.”

Fredy Perlman

“Há um autor, Karl Polanyi, que diz que antes existiam sociedades com ilhas de mercado. Hoje, há um grande mercado com pequenas ilhas de sociedade.”

Anselm Jappe

“É o tempo em que (...) o capitalismo é definitivamente elevado a princípio ontológico.”

Roswitha Scholz

“ (...) também o sistema produtor de mercadorias da modernidade é ainda uma sociedade primitiva.”

Robert Kurz

“A Humanidade enfrenta a questão de saber se desiste voluntariamente de viver por falta de possibilidades de valorização, ou se põe fim ao «modo de produção baseado no valor»”.

Robert Kurz

“Na sociedade fetichista não pode existir verdadeiramente um sujeito, porque o sujeito, na sociedade da mercadoria, é a própria mercadoria, o valor.”

Anselm Jappe

Aos meus pais,  
Helena e Fernando

## **Agradecimentos**

Quero começar por agradecer ao professor João Carlos Graça, o meu orientador, pelo seu apoio, comentários, conselhos e sugestões ao longo do processo de elaboração da tese. Acresce que o facto de partilhar o meu interesse por matérias e assuntos que a generalidade das pessoas considera entediantes, ou até pouco significantes, se revelou por demais reconfortante e inspirador. Agradeço também aos professores João Peixoto e Ilona Kovács, cujas contribuições e conselhos no âmbito dos Seminários de Investigação I e II foram extremamente úteis. Merecem ainda uma palavra de apreço os professores: Gareth Dale, Justin Elardo, Chris Hann (e Anke Meyer, a sua secretária), Marguerite Mendell (e Ana Gomez, do Polanyi Institute), Kari Polanyi-Levitt, James R. Stanfield e Mary V. Wrenn, que gentilmente acederam aos meus pedidos, enviando-me diverso material bibliográfico que, de outra forma, não teria conseguido obter. Não poderia deixar de mencionar o doutor Jaime Ramos, gastroenterologista que me acompanha, e o doutor Alfredo Kong e a sua equipa de cirurgia, cuja acção se revelou fundamental no tratamento dos sintomas associados à doença crónica de que padeço, contribuindo assim decisivamente para a minha (boa) saúde.

Em último lugar, e mais importante, quero agradecer profundamente aos meus pais, Helena e Fernando, pelo apoio e carinho que me têm dado ao longo dos anos, permitindo-me concluir com sucesso o meu percurso escolar e académico.

## Resumo

Karl Polanyi é normalmente associado quase em exclusivo à *Grande Transformação*. Embora seja a sua *magnum opus*, é nossa convicção que há mais Polanyi para além d' *A Grande Transformação*, pelo que iremos tratá-la, mas inserindo-a no universo do pensamento Polanyiano. Neste sentido, pretendemos elaborar com a tese uma análise alargada e integrada do (vasto) edifício conceptual e teórico construído por Polanyi, articulando-o num todo coerente e detalhado. Tratando-se de um autor cujo programa de investigação é, por excelência, multidisciplinar, pretendemos realçar as suas contribuições para a história, antropologia, economia e ciências sociais, em particular para a sociologia económica.

Tratar-se-á de um estudo teórico de cariz fundamentalmente descritivo e analítico, que pretende, em primeira instância, analisar as ideias do próprio Karl Polanyi e, em segundo lugar, realçar as influências que produziu sobre alguns autores nos mais variados campos das ciências sociais. Pensamos que o nosso trabalho constituirá uma reflexão útil e plena de contemporaneidade, na medida em que as discussões em torno do papel do mercado mantêm toda a sua relevância numa realidade marcada por um capitalismo cada vez mais globalizado. Acresce que Polanyi tem recebido, em Portugal, um tratamento que se poderá qualificar como amplamente marginal.

Assim, começaremos por efectuar, no ponto 1.3, uma breve nota biográfica, inserindo o autor no contexto social e intelectual da sua época. No segundo capítulo abordaremos as questões conceptuais e metodológicas que norteiam o pensamento de Polanyi, realçando particularmente a distinção entre economia no sentido substantivo e economia no sentido formal, as críticas efectuadas ao paradigma formalista ("*economistic fallacy*") e inserindo Polanyi no "Grande Debate" entre substantivistas e formalistas. No terceiro capítulo analisaremos as três formas de integração mediante as quais a economia, enquanto processo instituído, adquire unidade e estabilidade: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil (*exchange*). Salientaremos ainda algumas aplicações empíricas do quadro de análise constituído por tais conceitos, nomeadamente no âmbito dos estudos desenvolvidos por Polanyi em *Dahomey and the Slave Trade*. Finalmente, no quarto capítulo, concretizaremos o quadro conceptual e metodológico preconizado por Polanyi na sua aplicação mais conhecida: *A Grande Transformação*. Deste modo, analisaremos o processo, respectivamente, de nascimento, ascensão, apogeu e posterior declínio da economia capitalista de mercado. Refira-se ainda que efectuamos, no Anexo A, uma breve digressão acerca da relação que se estabelece entre Polanyi e a Nova Sociologia Económica, tratando mais detalhadamente o conceito de (*dis*)*embeddedness*.

Palavras – chave: substantivismo, formalismo, reciprocidade, redistribuição, mercado, (*dis*)*embeddedness*

## Abstract

Karl Polanyi is usually associated almost exclusively to *The Great Transformation*. Even though it's his *magnum opus*, we believe there's more Polanyi beyond *The Great Transformation*, so that we will treat this work, but draw close attention to the place it occupies in the universe of polanyian thought. Thus, we propose with this dissertation to elaborate a comprehensive and integrated analysis of the (vast) conceptual and theoretical framework built by Polanyi. Being in presence of an author whose program of research is, *par excellence*, multidisciplinary, we intend also to emphasize his important contributions to the fields of history, anthropology, economics and social sciences, namely to economic sociology.

This will be a theoretical study, essentially descriptive and analytical, which intends, in first place, to deal with the ideas of Karl Polanyi himself and, secondly, emphasize the influences that his work produced in some authors from the most diverse fields of social sciences. We think our work will constitute a useful and contemporary reflection since the discussions around the role of the market maintain all its relevance in a reality characterized by a capitalism ever more globalized. Also, we must not overlook the fact that Polanyi and his work have been amply marginalized by the main discourse within Portuguese academy.

Thus, we will start by doing, in point 1.3, a brief biographical sketch, placing the author in the social and intellectual context of his times. In the second chapter we will deal with the conceptual and methodological issues that underlie the thought of Karl Polanyi, stressing particularly the distinction between the substantive and formal meanings of economic, the criticisms pointed at the formalist paradigm ("economistic fallacy") and placing Polanyi in the "Great Debate" between formalists and substantivists. In the third chapter we will analyze the three forms of integration by which the economy, as an instituted process, acquires unity and stability: reciprocity, redistribution and (market) exchange. We will also stress some empirical applications of the framework represented by those concepts, namely in the course of the studies developed by Polanyi in *Dahomey and the Slave Trade*. Finally, in the fourth chapter, we will substantiate the conceptual and methodological framework proposed by Polanyi in its better known application: *The Great Transformation*. In this sense, we will analyze, respectively, the process of birth, rise, apogee and posterior decline of the capitalist market economy. Let us still draw the attention of the reader to Annex A, in which we elaborate a brief digression about the relation between Polanyi and the New Economic Sociology, treating in a more detailed matter the concept of dis(embeddedness).

Keywords: substantivism, formalism, reciprocity, redistribution, market, (dis)embeddedness

# Índice

<i>Leitmotiv</i>	iii
<b>Dedicatória</b>	iv
<b>Agradecimentos</b>	v
<b>Resumo</b>	vi
<i>Abstract</i>	vii
<b>Índice</b>	viii
<b>Lista de figuras, quadros e tabelas</b>	xiii
<b>Capítulo 1 – Introdução</b>	1
1.1 – Para além d’ <i>A Grande Transformação</i>	1
1.2 – Resumo e estrutura da tese	3
1.3 – Karl Polanyi: breve nota biográfica	6
1.2.1 – 1886-1933: Hungria e Áustria	6
1.2.2 – 1933-1947: Inglaterra	11
1.2.3 – 1947-1964: EUA e Canadá	12
1.2.4 – Considerações finais	14
<b>Capítulo 2 – Questões conceptuais e metodológicas: os significados substantivo e formal da economia</b>	15
2.1 - Introdução	15
2.1.1 – O “Grande Debate” substantivista/formalista	15
2.1.2 – Os precursores do “Grande Debate”	18



2.1.2.1 – Bronislaw Malinowski	18
2.1.2.2 – Raymond Firth	20
2.2 – Karl Polanyi e as definições substantiva e formal da economia	21
2.2.1 – A relação entre a antropologia económica e os sistemas económicos comparados	21
2.2.2 – Os dois significados da economia	23
2.2.3 – A “falácia economicista”	25
2.2.4 – O paradigma formalista: racionalidade meios/fins e escassez	27
2.2.5 – Um novo ponto de partida metodológico: a economia substantiva, ou a economia enquanto processo instituído	32
2.3 – A “escola Polanyiana” na antropologia económica (e na sociologia)	37
2.3.1 – <i>Trade and Market in the Early Empires</i> : Hopkins, Pearson e Fusfeld	37
2.3.1.1 – Terence Hopkins	37
2.3.1.2 – Daniel Fusfeld	40
2.3.1.3 – Harry Pearson	41
2.3.2 – George Dalton	43
2.4 – O paradigma formalista	49
2.4.1 – Robbins Burling	49
2.4.2 – Edward LeClair	50
2.4.3 – Os dois “extremos” da perspectiva formalista: Scott Cook e Frank Cancian	51
2.5 – Breve nota final	52
<b>Capítulo 3 – Formas de integração: reciprocidade, redistribuição e troca (mercantil)</b>	54
3.1 - Introdução	54
3.2 – As formas de integração	58
3.2.1 – Análise Institucional	58

3.2.2 – Reciprocidade, redistribuição e troca (mercantil)	61
3.3 – A “tríade cataláctica”: comércio, dinheiro e mercados	68
3.3.1 – Formas de comércio	69
3.3.2 – Usos do dinheiro	72
3.3.3 – Elementos de mercado	75
3.3.4 – Observações finais	78
3.4 – Polanyi: <i>Dahomey and the Slave Trade</i>	79
3.4.1 – Redistribuição: a esfera estatal	80
3.4.2 – Reciprocidade: ajuda mútua e cooperação	83
3.4.3 – Domesticidade: terra e religião	84
3.4.4 – Troca: mercados isolados	85
3.4.5 – Dinheiro arcaico	88
3.4.6 – Observações finais	89
3.5 – George Dalton: “Traditional Production in Primitive African Economies”	89
3.5.1 - Reciprocidade	90
3.5.2 - Redistribuição	91
3.5.3 – Troca mercantil	92
3.6 – Marshall Sahlins: <i>Stone Age Economics</i>	93
3.6.1 – Fluxos materiais e relações sociais	94
3.6.2 – Esquema das reciprocidades	98
3.7 – Breve nota final	100
<b>Capítulo 4 – O nascimento e o colapso da moderna economia capitalista de mercado: <i>A Grande Transformação</i></b>	102
4.1 - Introdução	102
4.2 – O sistema internacional	104

4.2.1 – Considerações iniciais	104
4.2.2 – Cem Anos de Paz	105
4.2.3 – As décadas de 1920 e 1930	107
4.3 – A ascensão da economia de mercado	110
4.3.1 – O encerramento dos campos ( <i>enclosures</i> ), a Revolução Industrial e a necessidade de protecção social	110
4.3.2 – As mercadorias fictícias: trabalho, terra e dinheiro	113
4.3.3 – A <i>Speenhamland Law</i>	117
4.3.4 – A Economia Política e a emergência da sociedade económica	120
4.4 – Contra-resposta defensiva: a autoprotecção da sociedade	122
4.4.1 – Considerações iniciais	122
4.4.2 – O nascimento da doutrina liberal	124
4.4.3 – A protecção do trabalho	126
4.4.4 – A protecção da natureza	129
4.4.5 – A protecção dos negócios e da organização produtiva	130
4.4.6 – Auto-regulação imperfeita	133
4.4.7 – A ruptura do mercado auto-regulável	134
4.5 – Do colapso da civilização do século XIX às possibilidades de liberdade nas sociedades humanas	137
4.5.1 – Governo, democracia e economia de mercado: a ascensão do fascismo	137
4.5.2 – A liberdade nas sociedades industriais (complexas)	139
4.6 – Breve nota final	142
<b>Capítulo 5 – Considerações finais</b>	146
5.1 – Elogio de Polanyi	146
5.2 – Crítica de Polanyi	148

## **Anexos**

### **Anexo A – Digressão sobre Karl Polanyi e a Nova Sociologia Económica: o conceito de *(dis)embeddedness***

A.1 – Karl Polanyi: a desincrustação da economia capitalista	a
A.2 – Karl Polanyi: “Aristotle Discovers the Economy”	e
A.3 – A Nova Sociologia Económica: “todas as economias estão incrustadas”	f
A.4 – Esboço (crítico) de conclusão	s
A.5 – Para uma interpretação um pouco diferente	t

<b>Bibliografia</b>	w
---------------------	---

## **Lista de figuras, quadros e tabelas**

### **Figuras**

Figura No.1 – Resumo esquemático da tese	5
Figura No. 2 – Karl Polanyi (1886-1964)	7
Figura No. 3 – <i>A Grande Transformação</i>	144

### **Quadros**

Quadro No. 1 – Abordagens formalista e substantivista	52
Quadro No. 2 – As três formas de integração	100

# Capítulo 1 - Introdução

## 1.1 – Para além d’ *A Grande Transformação*

Karl Polanyi é normalmente associado quase em exclusivo à *Grande Transformação*. Neste sentido, afigura-se um caso paradoxal no campo das ciências sociais: nunca um autor terá sido tantas vezes citado, tendo a sua obra permanecido ainda assim, em grande medida, desconhecida, ignorada e até incompreendida<sup>1</sup>. Acresce que, em Portugal, Polanyi tem recebido um tratamento que poderá ser qualificado como amplamente marginal<sup>2</sup>. Deste modo, e porque acreditamos que, embora se trate da sua *magnum opus*, há mais Polanyi para além d’ *A Grande Transformação*, pretendemos com este trabalho elaborar uma análise alargada e integrada do edifício conceptual e teórico construído por Karl Polanyi, articulando-o num todo coerente e detalhado. Tratando-se de um autor cujo programa de investigação é, por excelência, multidisciplinar, é ainda nosso intuito realçar as suas contribuições para a história (económica), antropologia, economia e ciências sociais, em particular, para a sociologia económica.

Como nota Berthoud:

“Com algumas exceções, os especialistas retiram da obra de Polanyi [apenas] aquilo que encaram como mais apropriado para as suas preocupações particulares. (...) Com uma tal fragmentação, acabam por existir dois Polanyis. O primeiro é considerado um teórico das sociedades primitivas e arcaicas, como acontece em *Trade and Market in the Early Empires*. O segundo Polanyi é um crítico radical da nossa modernidade económica, como sucede n’ *A Grande Transformação*. [Todavia,] esta partição é infundada. *Nada poderia ser mais prejudicial para uma genuína compreensão da obra de Polanyi, que deve ser entendida como um todo, no âmbito da mesma abordagem comparativa*. Mais precisamente, existem nos escritos de Polanyi três domínios interligados de reflexão: teoria geral, história e políticas (*policy*). O primeiro é equacionado com a procura de conceitos gerais e universais com vista à comparação das economias dentro das [diferentes] sociedades; o segundo é identificado com o estudo de períodos históricos e sociedades específicos [a partir desses conceitos]; o terceiro responde aos problemas mais cruciais enfrentados pela humanidade, na base dos dois primeiros domínios de reflexão. Enquanto os escritos históricos de Polanyi têm sido discutidos por um número de

---

<sup>1</sup> Com efeito, grande parte dos autores, como se constata com uma revisão da literatura, pura e simplesmente esquece a restante obra de Polanyi, limitando-se a tratar *A Grande Transformação*. Uma rápida consulta do número de citações da bibliografia de Polanyi presentes na base de dados do Google Scholar é bastante ilustrativa: *The Great Transformation* (2274 citações); “The Economy as Instituted Process” (771); *Trade and Market in the Early Empires* (488); *The Livelihood of Man* (293); *Primitive, Archaic and Modern Economies* (243); *Dahomey and the Slave Trade* (109).

<sup>2</sup> Saliente-se, entre o pouco material publicado no nosso país, Lisboa (2000), Nunes (1993) e Rodrigues (2002).

estudiosos, (...) a sua abordagem teórica geral tem sido largamente negligenciada ou até ignorada. Isto pode ser explicado parcialmente pela forma de apresentação da sua posição teórica básica por parte de Polanyi: em nenhuma parte da sua obra encontramos uma exposição compreensiva das suas visões fundamentais sobre o homem, a sociedade e a história; estas encontram-se dispersas por todos os seus artigos e livros. Assim, o leitor que não fique satisfeito com um entendimento superficial [do seu pensamento] (...) é obrigado a reconstruir um todo teórico coerente e com significado a partir de elementos dispersos. [No entanto,] tal empreendimento deveria, em qualquer caso, ser um pré-requisito para qualquer discussão [séria] das contribuições de Polanyi” (Berthoud, 1990: 171-172, *italico* nosso).

E Sievers reforça esta ideia acerca do “holismo” que caracteriza o pensamento polanyiano:

“Tal como ele [Polanyi] adopta uma visão unitária no que se refere à sociedade e às ciências sociais, devemos também, para lhe fazer justiça, adoptar uma visão unitária do seu esforço para compreender a sociedade através de uma ciência social unificada. É precisamente este esforço de Polanyi que constitui a sua maior contribuição. (...) O esforço concreto para aplicar esta abordagem ao conjunto factual dos dados sociais é relativamente raro. (...) [Assim,] a distinção que Polanyi merece neste âmbito é tripartida: ele não se concentra num pequeno problema, mas toma o fenómeno da sociedade no seu todo e toda a história da sociedade moderna como o seu objecto de análise; ele usa dados e hipóteses de um grande número (...) das disciplinas sociais tradicionais – antropologia, sociologia, ciência política, história, filosofia social, psicologia social, economia; e ele procura um sistema unificado de teorias explicativas, ao invés de um número limitado de generalizações possivelmente descoordenadas. Este carácter distintivo coloca Polanyi de tal maneira em evidência, que ele deve ser visto como o fundador, ou pelo menos como um profeta, de algo verdadeiramente novo. Ele delineou os princípios de um sistema económico completo mediante o qual o homem pode prever e controlar o seu futuro social” (Sievers, 1949: 361).

Esta formulação de uma ciência económica comparada genericamente relevante terá sido mesmo uma das principais contribuições de Polanyi:

“A tentativa de formular uma ciência económica genérica (...) [revelou-se] um começo bastante útil. Parece óbvio que uma análise científica das potencialidades económicas do homem deve ser baseada no conhecimento da maneira como os homens satisfizeram as suas necessidades em outras sociedades, mas Polanyi encontra-se entre os primeiros que tentaram estabelecer as fundações para tal empreendimento. E se estes pequenos começos parecem bastante simplistas e esquemáticos, eles assemelham-se nesse respeito às primeiras etapas de qualquer nova ciência e representam um avanço substancial relativamente à atitude segundo a qual a economia (*economics*) só começou realmente com a análise do capitalismo. As suas proposições teóricas básicas parecem providenciar uma base permanente para uma ciência económica genérica, ou até para uma ciência social genérica: o

homem é um animal social; o homem é um ser unificado; a sociedade deve funcionar como um todo coerente; a actividade económica é apenas uma função social e deve estar subordinada à totalidade do complexo social; a sociedade é composta por instituições, nenhuma das quais é especificamente económica; a sociedade actua para proteger o tecido das suas instituições e os indivíduos humanos que esse padrão institucional serve” (Sievers, 1949: 318-319).

Neste contexto, o seu trabalho pode talvez ser mais correctamente descrito como o estudo do lugar ocupado pela economia na sociedade. Como refere Pearson,

“É a importância contemporânea desta relação funcional entre a economia e a sociedade, tanto na teoria como nas políticas [adoptadas], nas sociedades Ocidentais e não-Ocidentais, nas economias industriais e não-industriais, que exige que voltemos a uma análise fundamental acerca do que dizemos e do que queremos quando falamos da economia e do seu papel na sociedade. Não existe melhor local para começar tal análise do que o trabalho de Karl Polanyi” (Pearson, 1977: xxvii).

Para levar a cabo esta investigação, Polanyi preconizava o estabelecimento de uma interdependência e complementaridade entre a teoria e a pesquisa empírica:

“A tarefa teórica consiste em estabelecer o estudo da subsistência (*livelihood*) humana sobre bases institucionais e históricas amplas. O método a ser utilizado é dado pela interdependência do pensamento e da experiência. Os termos e as definições construídos sem referência aos dados [empíricos] são vazios, enquanto uma mera recolha de factos sem um reajustamento da nossa perspectiva é estéril (*barren*). Para quebrar este círculo vicioso, deve ser conduzida uma pesquisa conceptual e empírica *pari passu*. Os nossos esforços devem ser sustentados pela consciência de que não existem atalhos no decurso desta investigação” (Polanyi, 1977h: liv-lv).

## 1.2 – Resumo e estrutura da tese

“A tese de Polanyi, de um modo breve, é que a teoria económica se aplica apenas à moderna economia de mercado e não pode servir as necessidades do antropólogo económico ou do historiador de civilizações pré-mercantis. A Europa do século XIX ‘desincrustou’ a economia da estrutura social, libertou os motivos económicos do controlo social e colocou em andamento um processo mediante o qual as considerações económicas dominam a sociedade. (...) Para compreender as sociedades antigas ou menos desenvolvidas, nas quais as relações económicas estão ainda ‘incrustadas’ no sistema social (...) é necessária uma nova teoria para a economia (*economics*) comparada” (Humphreys, 1969: 166).

Como se denota na citação de Humphreys acima apresentada, a tese fundamental de Polanyi é que a economia capitalista, com o seu carácter desvinculado e autonomizado em face da sociedade, reveste um carácter de extrema excepionalidade na história da



humanidade. Isto porque todas as economias do passado se encontravam, em regra, submersas e enraizadas nas relações sociais, i.e., a economia não constituía uma esfera distinta e separada capaz de determinar, em larga medida, o destino dos seres humanos.

Partindo deste carácter único da economia de mercado moderna, Polanyi defende que os instrumentos teóricos e analíticos desenvolvidos especificamente para o seu estudo, nomeadamente os princípios fundamentais da ciência económica neoclássica, não são adequados para estudar as sociedades humanas do passado. Assim, advoga um quadro de referência assente na definição substantiva de economia, que define a mesma como um processo instituído de interacção entre o homem e o ambiente natural e social que o rodeia, o qual resulta numa oferta contínua de meios para satisfazer as suas necessidades.

Esta análise institucional proposta pelo autor concretiza-se no estudo dos padrões institucionais mediante a combinação dos quais a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes. Polanyi identifica três padrões primordiais que designa por formas de integração: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil. Esta última apenas desempenha um papel relevante nas modernas economias ocidentais, com a emergência do sistema de mercados formadores de preços que caracteriza o capitalismo. Nas sociedades primitivas a reciprocidade era predominante, enquanto as sociedades arcaicas eram fundamentalmente redistributivas.

Em suma, Polanyi procurou demonstrar que

“A troca (de equivalentes) não é a única forma possível de socialização, e [que] a subordinação total da sociedade às exigências do trabalho produtivo, tanto quanto a condição prévia dessa subordinação, a saber a separação da «economia» e do «trabalho» do campo global da vida, representam um fenómeno relativamente recente, limitado somente à sociedade capitalista” (Jappe, 2006: 223).

Serão estas temáticas que procuraremos aprofundar e desenvolver ao longo do texto. Tratar-se-á de um estudo teórico de cariz fundamentalmente descritivo e analítico, que pretende, em primeira instância, analisar as ideias do próprio Karl Polanyi e, em segundo lugar, realçar as influências que teve na obra de alguns autores dos mais variados campos das ciências sociais. Pensamos que o nosso trabalho constituirá uma reflexão útil e plena de contemporaneidade, na medida em que as discussões em torno do papel do mercado mantêm toda a sua relevância numa realidade marcada por um capitalismo cada vez mais globalizado.

Atente-se no seguinte resumo esquemático da tese:

**Figura No. 1 – Resumo esquemático da tese**

2º Capítulo	3º capítulo	4º capítulo
2 definições de economia: - formal - substantiva → economia enquanto processo instituído	→ 3 formas de integração: - reciprocidade - redistribuição - troca (mercado)	→ <i>A Grande Transformação</i> (surgimento, apogeu e colapso da moderna economia capitalista de mercado)

Assim, no segundo capítulo abordaremos as questões conceptuais e metodológicas que norteiam o pensamento de Polanyi, realçando particularmente a distinção entre economia no sentido substantivo (economia enquanto processo instituído) e economia no sentido formal, as críticas efectuadas ao paradigma formalista (“*economistic fallacy*”) e inserindo Polanyi no “Grande Debate” entre substantivistas e formalistas.

No terceiro capítulo analisaremos as três formas de integração mediante as quais a economia, enquanto processo instituído, adquire unidade e estabilidade: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil (*exchange*). Para além disso, trataremos a denominada “tríade cataláctica”, sendo que Polanyi considerava que um inquérito crítico das definições de comércio, dinheiro e mercados deveria disponibilizar um conjunto de conceitos capazes de formar o material em bruto de que as ciências sociais necessitam para tratar os aspectos económicos. Salientaremos ainda algumas aplicações empíricas do quadro de análise constituído por tais conceitos, nomeadamente no âmbito dos estudos desenvolvidos por Polanyi em *Dahomey and the Slave Trade*.

Finalmente, no quarto capítulo, concretizaremos o quadro conceptual e metodológico preconizado por Polanyi na sua aplicação mais conhecida: *A Grande Transformação*. Assim, analisaremos o processo, respectivamente, de nascimento, ascensão, apogeu e posterior declínio da economia capitalista de mercado.

Refira-se ainda que efectuamos, no Anexo A, uma breve digressão acerca da relação que se estabelece entre Polanyi e a Nova Sociologia Económica, tratando mais detalhadamente

o conceito de *(dis)embeddedness*. Antes, porém, no ponto 1.3, começaremos por efectuar uma breve nota biográfica, inserindo o autor no contexto social e intelectual da sua época.

### 1.3 – Karl Polanyi: breve nota biográfica

Como notam Block e Somers, embora “não exista uma biografia completa de Karl Polanyi, tal projecto seria certamente digno dos esforços do historiador intelectual mais erudito e competente” (1984: 49). Gareth Dale – Brunel University, Londres - irá publicar em breve, provavelmente ainda durante o ano de 2009, uma obra bastante compreensiva. O professor Berkeley Fleming - da Universidade Mount Allison, no Canadá – trabalha também há já vários anos numa biografia intelectual de Polanyi, estudando o imenso acervo disponível no Instituto Karl Polanyi. Estas duas obras contribuirão certamente para preencher essa lacuna e para lançar alguma luz sobre aspectos menos conhecidos do pensamento e da vida do autor, particularmente no que respeita às influências das vivências na sua Hungria natal e dos anos que passou em Viena. No nosso caso, uma vez que tal extravasa o âmbito desta pequena incursão no pensamento Polanyiano, terão de ser suficientes uns breves apontamentos biográficos elaborados com base nas (poucas) referências já publicadas que, de algum modo, versam sobre a matéria<sup>3</sup>.

#### 1.2.1 – 1886-1933: Hungria e Áustria

Karl Polanyi nasceu em Viena, em 1886. O seu pai, Mihaly Pollacek, era um importante construtor ferroviário, mudando-se com a sua família para Budapeste no final da década de 1880. O aumento da sua fortuna permitia à família viver a um nível de classe média/alta. Karl recebeu aulas privadas em casa, modeladas segundo os padrões mais elevados da elite da Europa Ocidental da época. Entrou para a escola apenas aos 13 anos, frequentando o conceituado “Ginásio Minta” (*Minta Gymnasium*). Embora permanecendo Judeu e um Pollacek, o pai de Karl “magiarizou” os nomes dos filhos para Polanyi e mudou a sua religião para o Protestantismo.

---

<sup>3</sup> Este esboço biográfico será baseado, essencialmente, em: Block e Somers (1984), Bohannon (1965), Congdon (1976), Dale (2009), Duczynska (1977), Fleming (2008), Hann (1992), Humphreys (1969), Litván (1990), Múcsi (1990), Polanyi-Levit (1990), Polanyi-Levitt (2003), Polanyi-Levitt e Mendell (1987), Stanfield (1986), Vezér (1990). Destes, o trabalho realizado por Polanyi-Levitt e Mendell (1987) e por Stanfield (1986) são comumente referidos como os estudos mais completos e compreensivos efectuados até à data sobre a vida de Polanyi – até porque os autores tiveram contacto com o próprio Polanyi, como sucede no primeiro caso com a sua filha, e/ou com familiares e amigos próximos – pelo que seguiremos de perto, e com uma atenção especial, as suas exposições.

**Figura No. 2 – Karl Polanyi (1886-1964)**



O espírito da Revolução Russa entrou na vida de Karl Polanyi através da amizade da sua família com os Klatschkos. Samuel Klatschko era o enviado não partidário de todos os movimentos e partidos ilegais da Rússia Czarista, contactando com muitos dos grandes revolucionários da altura, como Plekhanov ou Trotsky. Nele, os primos Ervin Szabo e Karl Polanyi encontraram um amigo íntimo e um mentor, o seu primeiro grande “professor”.

Em 1902, com 16 anos, e ainda enquanto estudante do “Ginásio”, Polanyi juntou-se a uma organização estudantil socialista criada pelo seu irmão Adolf e pelo seu primo: *Odon Por*. Foi neste contexto que Polanyi entrou em contacto com o marxismo e o Partido Social-democrata. No entanto, desiludido com as políticas de ambos, abandonou a organização em 1907.

Polanyi estudou Direito na Universidade de Budapeste, sendo contudo expulso na sequência de desentendimentos com um grupo de estudantes reaccionários, pelo que terminou o curso na cidade provinciana de Kolozsvar, em 1909. Com um conjunto de estudantes progressistas criaria em 1908 o denominando “Círculo Galileu”, sendo o primeiro presidente da organização. Este grupo emergiu em resposta a uma necessidade, bem sentida no âmago da comunidade de “pensadores livres” progressistas, de aumentar o nível de consciência social através do ensino e aprendizagem. Tinha como objectivos manter-se afastado da política partidária e dedicar-se e apelar aos milhares de estudantes

e trabalhadores que viviam na pobreza. Ao longo dos anos, a organização foi responsável por centenas de seminários e conferências, e por ensinar a ler e a escrever milhares de trabalhadores iletrados.

A formação do “Círculo Galileu” significou um renascimento filosófico e científico, assumindo-se como um desafio ao carácter atrasado e reaccionário do mundo académico e à influência do clericalismo, corrupção, oportunismo, privilégios e burocracia vigentes na Hungria de então<sup>4</sup>. Para Polanyi, as reformas sociais necessárias requeriam tanto uma tomada de consciência como a criação de um quadro de referência teórico. Não se poderia esperar que mecanismos impessoais produzissem mudanças sociais. Assim, teve origem a sua objecção ao determinismo marxista e uma certa distância entre o Círculo e os socialistas e comunistas “oficiais”, embora a organização fosse, em larga medida, socialista.

Em 1912, Polanyi começou a exercer a sua profissão de advogado na firma do seu tio. Todavia, odiava a advocacia, e o enorme esforço e stress a que estava submetido para ajudar a família, após a falência da empresa de construção e a morte do seu pai, tinham-no debilitado profundamente. Em 1915, foi chamado para cumprir serviço militar por três anos na sequência da 1ª Grande Guerra. Acabou por ser dispensado, em virtude de problemas de saúde graves, em 1917.

Seria em Viena que Polanyi começaria as suas investigações no campo das ciências sociais. Como ele mesmo escreve:

“As minhas ideias sobre as questões sociais desenvolveram-se apaixonadamente nestes anos: as ciências sociais, a actividade social e, acima de tudo, a possibilidade de liberdade do pensamento social. Como é que poderemos ser livres, apesar da sociedade. Mas não apenas nas nossas imaginações, não através de nos abstrairmos da sociedade ao negar o facto de o nosso ser estar interligado com as vidas dos demais, mas na realidade, ao almejar tornar a sociedade lúcida (*übersichtlich*), como na vida íntima de uma família, de modo a que eu possa atingir um estado de coisas no qual eu tenha cumprido os meus deveres para com todos os homens e, assim, ser livre novamente, na decência, com uma boa consciência.” (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 20).

A sua passagem por Viena marcou um ponto de viragem:

---

<sup>4</sup> Segundo Dale (cf. 2009), Polanyi foi uma figura central da contra-cultura radical de Budapeste, cujos membros exerceram uma influência marcante sobre o pensamento do século XX. O raio do seu círculo social era relativamente pequeno, como é exemplificado pelo relacionamento das suas quatro figuras mais proeminentes: Polanyi era primo de Szabó – amigo íntimo de Jászi, o seu mentor – e colega de escola, amigo e vizinho de Lukács. Todos eles acreditavam que uma mudança política e moral na Hungria ofereceria a perspectiva de uma sociedade mais justa e progressista.

“Ele tornou-se [definitivamente] num cientista social empenhado na procura das instituições capazes de assegurar a liberdade (*freedom*) em todas as esferas da sociedade. Afastou a passividade e tornou-se num socialista comprometido/empenhado” (Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 21)

Karl Polanyi chegou a Viena em 1919, sendo hospitalizado e submetido a uma cirurgia bastante complicada. Nesta cidade conheceria Ilona Duczynska, militante comunista, com quem viria a casar em 1923. Num manuscrito de cerca de 200 páginas que não chegou a ser publicado – intitulado “Behemoth” – dedicou-se à descoberta das origens do sofrimento humano. Como escreve Polanyi,

“Vivemos tempos atribulados. (...) Seria por demais evidente que isso nos conduzisse a um empreendimento incessante na procura das origens da nossa dor e agonia, de modo a podermos, individual e colectivamente, eliminá-las. Mas *a necessidade de conhecer e compreender as origens da nossa época* não é percebida ou reconhecida.” (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 22, *itálico* nosso).

Assim, estamos aqui perante as ideias que viriam a animar o compromisso de uma vida inteira dedicada à investigação. Os seus estudos em Viena começaram com uma releitura d’ *O Capital* de Karl Marx e dos trabalhos dos economistas Austríacos – Menger, Wieser, Böhm-Bawerk e Schumpeter. Em 1922, desafiou a posição de Ludwig von Mises, iniciando num debate acérrimo relativamente à exequibilidade de uma economia socialista. A tentativa de Polanyi de construir uma teoria positiva para a economia socialista, onde a abolição da propriedade privada e do antagonismo entre as classes abriria caminho ao exercício da responsabilidade social por parte dos cidadãos, assentava na sua aversão tanto à economia de mercado como ao socialismo centralizado (“autoritário”, se quisermos).

O ponto de partida para tal era constituído pelos capítulos iniciais do Volume I d’ *O Capital*. As relações económicas numa associação de homens livres são transparentes mas, sob o capitalismo, as mercadorias parecem possuir uma vida própria independente. Polanyi argumenta que as relações sociais devem ser pessoais, directas e não mediadas. O seu modelo de associações cooperativas de produtores e consumidores, determinando conjuntamente a afectação e distribuição dos recursos, devia lançar as bases para uma ordem socialista democrática (Stanfield, 1986: 11 e 15).

Aliás, relativamente à posição do homem na sociedade, Polanyi referia-se muitas vezes à famosa formulação de Max Adler:

“o homem não é um ser social porque vive em sociedade, mas ao invés, o homem vive em sociedade porque é essencialmente [um ser] social dentro da sua própria consciência. Assim, a ‘sociedade’ não é algo existente *entre* os homens, nem *acima* deles, mas está *dentro* deles, dentro de todos e cada um deles, de modo que a *sociedade enquanto realidade*, e não enquanto conceito, é inerente à consciência de cada indivíduo”<sup>5</sup> (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 24).

Entre 1924 e 1938, Polanyi integrou o conselho editorial do *Österreichische Volkswirt* (“Austrian Economist”) enquanto especialista nos assuntos internacionais, escrevendo centenas de artigos e pequenas notas nesse período de 14 anos. Lia diariamente a imprensa internacional, incluindo o *London Times*, o *Le Temps* parisiense, o *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, o austríaco *Arbeiterzeitung*, entre outros. Para além disso, efectuava regularmente palestras na Universidade Popular em Viena e discutia os assuntos mundiais e as suas ideias com o enorme número de visitantes que recebia em sua casa, incluindo: Felix Schafer, Hans Zeisel, Paul Lazarsfeld, Karl Popper, Aurel Kolnai, Irene e Donald Grant, e muitos outros. É de notar que este foi um período de grande estímulo e maturação intelectual para Polanyi, assim como um período muito produtivo em termos teóricos. No entanto, tem sido dedicada uma atenção bastante residual à importância que o mesmo teve para os trabalhos dos anos subsequentes, sendo que poucos dos seus escritos desta época foram traduzidos, nomeadamente para o inglês, o que dificulta ainda mais a sua análise e discussão (cf. Dale, 2009).

Polanyi sentiu que estes anos passados em Viena foram, em parte, um desperdício por causa da multiplicidade e dispersão dos seus interesses. Mas, como notam Polanyi-Levitt e Mendell,

“isso era uma ilusão. Foi precisamente a sua observação detalhada do rumo seguido pela história europeia contemporânea, os seus estudos pormenorizados da ciência económica, sociologia, literatura e estética (*aesthetics*) e, *last but not least*, a sua admiração pelas realizações culturais e consciência de classe do proletariado de Viena, que deram como frutos o trabalho publicado mais tarde em Inglaterra e nos EUA” (1987: 26).

Ele era o membro mais abertamente esquerdista do jornal, situação que se tornou insustentável com o avanço do fascismo austríaco. Em 1933, foi aconselhado pelos

---

<sup>5</sup> Num pequeno aparte, note-se a proximidade que se pode estabelecer entre esta asserção e as ideias de Kropotkin, segundo as quais o homem possui uma tendência inata de sociabilidade, um sentimento de simpatia e um sentido de equidade relativamente aos seus congéneres (cf., por exemplo, *Mutual Aid, Anarchist Morality, Ethics*).

colegas a emigrar para a Inglaterra, mas continuou a contribuir para o jornal até este ter sido definitivamente encerrado em 1938.

### 1.2.2 – 1933-1947: Inglaterra

Com a ajuda de eruditos socialistas como R.H. Tawney e G.D.H. Cole, Polanyi conseguiu emprego na educação de adultos nas Universidades de Londres e de Oxford, assim como na Associação de Educação dos Trabalhadores. Assim, encontrou a sua verdadeira vocação como professor. Para além disso, efectuou palestras sobre o fascismo Alemão e Austríaco no Instituto Real de Assuntos Internacionais. Amigos ingleses ajudaram-no também a organizar palestras e conferências nos EUA.

Participou activamente na formação de um pequeno grupo de intelectuais socialistas, a auto-denominada Esquerda Cristã. Muitos dos membros do grupo, incluindo Polanyi, partilhavam as crenças cristãs, mas não estavam associados a nenhuma igreja ou religião organizada. Polanyi organizou grupos de estudo, preparou materiais educativos e contribuiu para a formulação dos objectivos e políticas do grupo.

A edição dos escritos da juventude de Marx despertou um grande interesse entre os membros da Esquerda Cristã. Como escreve Polanyi: “De acordo com Marx, a história da sociedade humana é um processo de auto-realização da verdadeira natureza do homem. Na nossa sociedade actual, o impulso da nossa natureza em direcção a relações directas, pessoais, i.e., humanas é estrangulado.” (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 27). Em suma, a sociedade não corresponde à sua essência, mas o Homem depende dessas relações humanas para assegurar a sua sobrevivência e depende igualmente da natureza – daqui decorre a importância da organização material da sociedade.

Nos *Manuscritos Económicos e Filosóficos* Marx elabora precisamente aqueles aspectos do fetichismo da mercadoria, objectivação e alienação que Polanyi considerava há muito serem centrais e que mais tarde exploraria na sua dimensão histórica n’ *A Grande Transformação*. O argumento Polanyiano de que, sob o capitalismo, a economia está desincrustada da sociedade e a sua indignação com o capitalismo não se deviam primordialmente ao facto dos trabalhadores serem explorados, mas antes porque estes eram desumanizados, degradados, embrutecidos e reduzidos a um estado de labuta incessante e desgastante sob a égide dos “moinhos satânicos”, usando as palavras de William Blake (Block, 2003: 276-277).



Foi também em Inglaterra que Polanyi publicou o artigo intitulado “A Essência do Fascismo”, originalmente escrito em Viena. Nele explica que a incompatibilidade da democracia com o capitalismo pode ser resolvida de duas maneiras. A primeira consiste na extensão dos princípios democráticos à economia, o que implica a progressiva abolição da propriedade privada dos meios de produção. Nesta solução socialista, a esfera política democrática passa a abarcar toda a sociedade. Alternativamente, a segunda solução, a fascista, consiste na abolição da esfera política democrática, deixando apenas subsistir a vida económica. Os seres humanos tornam-se então produtores e apenas produtores: o fascismo assume-se como a salvaguarda extrema do liberalismo económico. Neste sentido, nas sociedades capitalistas desenvolvidas nasce um conflito entre a economia e a política na medida em que a classe trabalhadora consiga utilizar o seu poder político para reclamar protecção contra as forças destrutivas do mercado.

Conjuntamente com as aulas sobre relações internacionais, foi-lhe pedido que ensinasse acerca da história económica e social inglesa, um tópico sobre o qual sabia muito pouco na altura, mas que se revelaria fundamental para o seu pensamento. Como escreve numa carta a Jaszi:

“Tinha já cinquenta anos quando as circunstâncias em Inglaterra me levaram ao estudo da história económica. Nessa época ganhava a vida como professor. Pois nasci para ser professor. Mal sabia então que outra vocação estava ainda por ser descoberta e que me estava a preparar [com esses estudos] para a mesma (...) Cerca de três anos depois escrevi um livro” (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 29).

A estrutura desse livro, que viria a ser a sua *magnum opus*, já tinha tomado forma em 1940. Seria contudo nos EUA, onde ficou retido na sequência de uma das suas palestras, em virtude do avanço da *blitzkrieg* nazi na Europa, que Polanyi escreveria *A Grande Transformação*, entre 1941 e 1943. Ali conseguiu o cargo de professor na Universidade de Bennington, local onde cristalizou os seus pensamentos e escreveu a obra. Nela analisa a emergência socialmente desagregadora da economia de mercado no século XIX, a reacção social protectora que provocou, e o seu subsequente declínio.

### 1.2.3 – 1947-1964: EUA e Canadá

Ainda regressou a Inglaterra em 1943 mas, em 1947, Polanyi recebeu pela primeira vez um convite para leccionar a tempo inteiro na Universidade de Columbia, nos EUA, onde ensinou História Económica até 1953. No entanto, a família Polanyi estabeleceu a

sua residência em Pickering, Ontário, em 1950, porque foi barrada a entrada a Ilona nos EUA em virtude da sua anterior filiação com o Partido Comunista.

Durante este período, candidatou-se e recebeu apoio do Concelho para a Pesquisa nas Ciências Sociais para investigar as origens das instituições económicas. Polanyi ficou bastante entusiasmado com este projecto, afirmando na época que “o resultado será uma [re]interpretação das economias antigas, especialmente no que toca ao comércio, dinheiro e fenómenos de mercado, que lançará as bases para uma história económica comparada” (cit. in Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 33).

Um subsídio da Fundação Ford permitiu-lhe continuar a sua investigação mesmo depois de se reformar da carreira de professor. O Projecto Interdisciplinar sobre os aspectos institucionais do crescimento económico, como se tornou conhecido, foi dirigido por Polanyi, Conrad Arensberg e Harry Pearson. As conclusões do projecto foram publicadas na influente obra *Trade and Market in the Early Empires* em 1957. A publicação deste volume, e em particular do artigo de Polanyi intitulado “The Economy as Instituted Process”, desafiou a ortodoxia dominante na antropologia económica, que tinha aplicado até então os princípios da teoria económica neoclássica ao estudo das sociedades não-mercantis sem qualquer reserva.

Num certo sentido, as sociedades não-mercantis constituíram uma espécie de “laboratório” no qual Polanyi testou as teses principais d’ *A Grande Transformação*. Com efeito, “a descoberta formidável da recente pesquisa histórica e antropológica foi que a economia humana está, em regra, submersa nas suas relações sociais” (Polanyi, 2000: 65). Assim, confirmava-se o carácter único da sociedade mercantil, na qual a economia se encontra desincrustada.

Com o fim deste projecto, Polanyi regressou ao tema da liberdade sob uma sociedade tecnológica. Em 1960, iniciou um novo jornal chamado *Co-Existence*, sendo o primeiro volume publicado pouco tempo após a sua morte, em Abril de 1964, na sua casa em Pickering, Ontário. O importante trabalho de investigação intitulado *Dahomey and the Slave Trade*, escrito com a colaboração de Abraham Rotstein, seria publicado postumamente em 1966, enquanto a colectânea *Primitive, Archaic and Modern Economies*, editada por George Dalton e que reunia ensaios, capítulos das suas obras e algum material previamente não publicado, apareceu em 1968. Finalmente, em 1977, Harry Pearson editaria e publicaria um manuscrito não acabado e, em certas partes, existente apenas sob a forma de fragmentos, intitulado *The Livelihood of Man*. Não obstante, mesmo na sua forma imperfeita e inacabada, esta obra apresenta importantes

contribuições de Polanyi no que toca à sua teoria geral da economia e da sociedade e ainda no que respeita à análise da Grécia Antiga.

#### 1.2.4 – Considerações finais

Podemos concluir que a experiência que deu origem ao trabalho da sua maturidade foi, acima de tudo, uma experiência europeia. Os problemas que preocuparam Polanyi ao longo da sua vida derivaram do seu testemunho da 1ª Grande Guerra, das revoluções Russa e Húngara, da crise económica mundial, da ascensão do fascismo, da 2ª Grande Guerra e do efémero período de optimismo do pós-guerra que foi minado pelo surgimento da Guerra Fria.

Com efeito, a 1ª Grande Guerra marcou o início de três décadas de “guerra civil europeia”, um período de sofrimento humano indescritível e de sacrifícios heróicos, vindo a culminar num conflito que muito genericamente podemos designar como decorrendo entre o fascismo, por um lado, e o socialismo e a democracia por outro. Grande parte do desenvolvimento e maturação intelectual de Polanyi ocorreu durante este período, no qual escreveu centenas de artigos que permanecem até hoje, na sua maioria, praticamente desconhecidos. No entanto,

“sem compreender a sua vida e vocação, é impossível apreender tanto a motivação que o conduziu à investigação das economias não-mercantis ou o significado da mesma para a nossa sociedade industrial contemporânea – a necessidade de re-incrustar (*re-embed*) a economia na sociedade e de restaurar o sentido individual de resolução (*purposefulness*) enraizado na cultura e criatividade das pessoas” (Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 35).

Pode-se traçar as raízes do seu pensamento na necessidade de “subordinar deliberadamente a economia (*economy*) enquanto meio para os fins da comunidade humana”, destacando-se no desenvolvimento das ideias de Polanyi a preocupação com a liberdade, a celebração da cultura das pessoas comuns e a procura de um socialismo humano como única expressão verdadeira da democracia.

## Capítulo 2 – Questões conceptuais e metodológicas: os significados substantivo e formal da economia

### 2.1 – Introdução

#### 2.1.1 – O “Grande Debate” substantivista/formalista

Como nota S. C. Humphreys:

“A parte da teoria de Polanyi que tem atraído as maiores críticas é a sua assunção de que a teoria económica moderna não pode ser utilizada para analisar o funcionamento das economias primitivas e, relacionado com isto, o argumento de que a economia (*economy*) possui dois significados, o formal e o substantivo, que apenas coincidem na moderna economia de mercado” (Humphreys, 1969: 196).

Todavia, para compreendermos em toda a sua plenitude a obra e o pensamento de Polanyi, devemos começar precisamente por analisar esta distinção que o autor faz entre economia no sentido substantivo e economia no sentido formal. Devemos partir, com efeito, do significado substantivo de economia, pois este constitui a base conceptual e metodológica da abordagem preconizada pelo autor: a análise da economia enquanto processo instituído. Em suma, essa concepção está subjacente a todo o edifício teórico desenvolvido por Polanyi, inclusive n’ *A Grande Transformação*, a sua obra mais conhecida.

Se esta questão/problemática teve a sua origem alguns anos antes, com autores como Malinowski, Firth, Herskovits, Knight ou Goodfellow, foi contudo nos anos 50, 60 e 70 que foi objecto de um debate bastante alargado e acérrimo entre as duas correntes no contexto da antropologia económica. Tratou-se, na prática, do denominado “Grande Debate” entre substantivistas e formalistas, que sofreu talvez um impulso decisivo com a publicação do artigo seminal de Karl Polanyi intitulado “The Economy as Instituted Process” e da obra *Trade and Markets in the Early Empires*, editada por Polanyi, Arensberg e Pearson (1957). Assim, Polanyi deve ser inserido, e as suas contribuições entendidas, no contexto específico de um debate decisivo sobre as bases metodológicas da disciplina da antropologia económica.

A discussão girou em torno da possibilidade de utilização e aplicação da moderna teoria económica para estudar e analisar as economias do passado, i.e., da sua pretensa aplicabilidade universal enquanto base explicativa da realidade. Os substantivistas,

encabeçados por Polanyi<sup>6</sup> (cf. 1968a; 1968b; 1977a; 1977b; Polanyi *et al*, 1968), defendiam que o esquema formalista – assente no modelo neoclássico da teoria económica – apenas é aplicável ao estudo das modernas economias capitalistas, onde os mercados formadores de preços desempenham um papel fulcral. Ao invés, deve-se partir da definição substantiva que encara a economia enquanto um processo instituído de interacção entre o homem e o seu ambiente, o qual resulta numa contínua oferta de meios materiais para satisfazer as suas necessidades, esta sim com carácter universal. Entre eles encontramos desde logo autores que contribuíram para a obra *Trade and Markets in the Early Empires*: Hopkins (cf. 1957), Pearson (cf. 1957a; 1957b; 1957c), Fustfeld (cf. 1957) e Arensberg<sup>7</sup> (cf. 1957). Outro autor importante é George Dalton<sup>8</sup> (cf. 1960, 1961; 1962; 1963; 1965; 1968a; 1968b; 1969; 1977; 1978; 1982; 1990), considerado quase consensualmente o representante por excelência da “escola Polanyiana” e aquele que mais contribuiu para desenvolver o trabalho iniciado pelo próprio Karl Polanyi. Merece também referência Paul Bohannan (cf. 1953; 1954a; 1954b; 1955a; 1955b; 1956; 1958; 1959) que, juntamente com Dalton, editou outra das obras substantivistas mais importantes: *Markets in Africa*. Há ainda que realçar Marshall Sahlins<sup>9</sup> (cf. 2004), que embora não se tratando do substantivista mais “puro”, obteve uma grande relevância no campo da antropologia com a utilização de conceitos e instrumentos “importados” de Polanyi, como são os casos das três formas de integração: reciprocidade, redistribuição e mercado.

O campo formalista, por seu turno, defende que o comportamento humano maximizador que se traduz na afectação de recursos escassos a fins alternativos – i.e., a “economização” - é encontrado em todas as sociedades humanas. Deste modo, os princípios da ciência económica moderna são passíveis de ser aplicados ao estudo de todas as sociedades, incluindo as do passado. Entre os autores que se destacaram neste campo, encontramos Burling (cf. 1968), LeClair (cf. 1968), Cook (cf. 1966; 1969) e Cancian (cf. 1968).

Vários autores procuraram sintetizar e recolher os argumentos de cada um dos lados desta polémica (cf. Kaplan, 1968; Edel, 1969; Dowling, 1979; Orlove, 1986; del Toro, 1999; Elardo, 2003; Hart e Hann, 2006; Elardo, 2007a; Onorati, 2007) que, contudo, acabou por se ir desvanecendo nos anos 80 e 90 sem que nenhum dos campos pudesse

---

<sup>6</sup> Dedicaremos todo o ponto 2.2 às visões de Polanyi sobre as duas definições de economia.

<sup>7</sup> Abordaremos alguns destes autores no ponto 2.3.1.

<sup>8</sup> Analisaremos as contribuições de Dalton no ponto 2.3.2.

<sup>9</sup> Trataremos Sahlins no capítulo 3.

reclamar vitória (cf. Dalton, 1990; Dowling, 1979; Hart e Hann, 2006), i.e., sem se chegar a uma conclusão definitiva sobre quais as bases metodológicas e teóricas sobre as quais deve assentar a antropologia económica<sup>10</sup>.

No que respeita ao campo substantivista/institucionalista, o autor que mais se tem destacado nos últimos anos na defesa dos seus princípios e visões, i.e., da análise da economia enquanto processo instituído, tem sido o economista norte-americano James R. Stanfield, assumida e decisivamente influenciado por Karl Polanyi (cf. 1980; 1981; 1982; 1986; 1990; Stanfield e Carroll, 2003; Stanfield *et al*, 2006). Também Justin Elardo<sup>11</sup> tem publicado recentemente algum material do ponto vista institucionalista inspirado, em parte, pelo trabalho de Karl Polanyi (cf. 2003; 2007a; 2007b; Elardo e Campbell, 2006).

Apesar do “arrefecimento” do debate, continuamos a achar que estas questões e problemáticas mantêm toda a sua relevância e actualidade, e que a perspectiva substantivista tem bastante para oferecer - em termos conceptuais e metodológicos – às ciências sociais em geral. A visão substantivista da economia reveste ainda uma importância maior se pensarmos no crescente clima de descontentamento e de contestação face à hegemonia do mercado, quer enquanto visão/paradigma (explicativo) dominante, quer enquanto realidade económica e social nas sociedades contemporâneas. Se pretendermos melhorar o nosso futuro é necessário compreender o passado, algo que actualmente é bastante complicado pois

“a maior parte dos textos contemporâneos sobre a história das ‘doutrinas’ [económicas] julgam e classificam os trabalhos do passado de acordo com o grau em que estes antecipam o presente (...) Deste ponto de vista largamente partilhado, a história do pensamento económico torna-se numa crónica de erros e de aproximações (*near-misses*), numa espécie de odisséia à medida que a disciplina (*profession*) segue o seu caminho gradualmente em direcção à Terra Prometida – na prática, a ciência económica dos últimos cinquenta anos” (Heilbroner, 1979: 192).

---

<sup>10</sup> No entanto, pode-se falar de uma certa predominância, hoje em dia, da aplicação dos princípios formais, até por causa da sua relevância para a economia de mercado – cada vez mais globalizada na actualidade e, portanto, fornecedora de um paradigma não negligenciável. Alguns autores referem mesmo que os formalistas saíram de certa forma “vencedores” do debate, pois os seus modelos transformaram e incorporaram o pensamento moderno nos modelos clássicos, aproximando-se desse modo de uma maior universalidade (cf. Onorati, 2007: 12).

<sup>11</sup> Num dos trabalhos mais interessantes e importantes dos últimos anos no que concerne à polémica substantivismo/formalismo, Elardo (cf. 2003) faz uma apresentação e uma revisão histórica do “Grande Debate”. O seu argumento é que se a estrutura matemática do modelo formal neoclássico for modificada, de modo a responder a qualquer das três das principais críticas substantivistas sobre as suas assunções – inclusão das instituições, escolha não regulada pela escassez, cooperação ao invés de uma acção individual isolada – então a representação do comportamento humano mudará e, com isso, a natureza do paradigma será fundamentalmente diferente, pelo que já não estaremos na presença do paradigma neoclássico (Elardo, 2003:8-9).

Foi este tipo de concepção que Polanyi procurou combater nas ciências sociais, na história, na antropologia e na ciência económica, preconizando, ao invés, uma visão substantiva sobre as economias empíricas em todas as disciplinas encarregues do seu estudo. Segundo Karl Polanyi, esta denominada “falácia economicista” – ou mentalidade de mercado – que se traduz na identificação automática da economia com a sua forma de mercado é bastante nefasta para um estudo objectivo e rigoroso do lugar ocupado pela economia nas diferentes sociedades do passado, do presente e do futuro. Assim, apenas a perspectiva substantiva é capaz de fornecer os instrumentos – as “lentes”, se quisermos – adequados para estudar a economia (enquanto processo instituído).

Neste capítulo debruçamo-nos sobre esta perspectiva substantivista preconizada por Polanyi e sobre as suas críticas lançadas ao paradigma formalista. Deste modo, começaremos por abordar brevemente os precursores do “Grande Debate” no ponto 2.1.2. Depois, analisaremos no ponto 2.2 as perspectivas do próprio Karl Polanyi acerca das duas definições de economia – substantiva e formal. No ponto 2.3 trataremos alguns autores no campo da antropologia económica sobre os quais Polanyi e a sua definição substantiva de economia produziram uma influência determinante, nomeadamente Hopkins, Fusteld e Pearson (2.3.1), e George Dalton (2.3.2), o “polanyiano” por excelência. Finalmente, no ponto 2.4, apresentaremos brevemente as principais visões do campo formalista (LeClair, Burling, Cook e Cancian).

## 2.1.2 – Os precursores do “Grande Debate”

### 2.1.2.1 – Bronislaw Malinowski

Em geral, a obra de Malinowski é considerada na literatura como constituindo o início da antropologia económica enquanto disciplina (cf. del Toro, 1999; Elardo, 2003; Hart e Hann, 2006). O valor da mesma ficou a dever-se à novidade que representaram na época as suas investigações empíricas no terreno e ao seu interesse sobre as relações que se estabelecem entre a economia e os outros aspectos do sistema social (del Toro, 1999: 84; Elardo, 2003: 10).

Uma das principais contribuições de Malinowski<sup>12</sup> foi a documentação e a análise que efectuou do sistema de troca que existe entre os habitantes das Ilhas Trobriand, referindo-se a esse sistema como o circuito Kula. Ao descrever o circuito Kula estava interessado em compreender as estruturas institucionais que regulavam a vida “primitiva” e a economia “primitiva”. No seu entender, a propensão dos *Trobrianders* para transferir bens sob a forma de dádivas refuta qualquer ideia acerca de um “homem económico universal”. Assim, procurou demonstrar que um sistema complexo de comércio podia ser organizado sem a existência de mercados, dinheiro ou estados e na base da generosidade, não da ganância (Elardo, 2003: 10-11; Hart e Hann, 2006).

Em suma, Malinowski desafia a noção de que os povos primitivos se comportam de acordo com os preceitos do *homo economicus*:

“Outra noção que deve ser desfeita (*exploded*), de uma vez por todas, é aquela acerca de um Homem Económico Primitivo (...) guiado em todas as suas acções por uma concepção racionalista de interesse próprio (...). O Trobriander primitivo (...) contradiz essa teoria falaciosa. Ele trabalha guiado por motivos de natureza social e tradicional altamente complexos, e com vista a objectivos que não estão directamente direccionados para a satisfação das suas necessidades presentes ou para assegurar [quaisquer outros] objectivos utilitários” (Malinowski, 1968: 19).

Portanto, o utilitarismo, tal como é usado na teoria económica, não é apropriado para a compreensão das características culturais e institucionais da vida económica nas Ilhas Trobriand e, por conseguinte, das economias primitivas em geral. As convenções e as restrições sociais, bem como os princípios da estrutura social ditam uma boa parte do comportamento económico dos indivíduos (Elardo, 2003: 15; del Toro, 1999: 84-86).

A perspectiva de Malinowski realça tanto a importância social do indivíduo como a relevância das instituições enquanto força motriz da vida social e económica. Se alguns autores concordaram com grande parte das ideias de Malinowski, outros criticaram-nas abertamente, pelo que emergiu um debate teórico na antropologia económica no seguimento dos conceitos que empregou nas suas análises. O debate que, anos depois, nasceria das visões de Malinowski é conhecido como o “Grande Debate” substantivistas vs. formalistas (Elardo, 2003: 15-16).

---

<sup>12</sup> O autor dedicou grande parte dos seus esforços a analisar os habitantes das Ilhas Trobriand. Destacam-se duas obras fundamentais: em *Argonauts of the Western Pacific* (1922) são estudadas as trocas (*exchange*), enquanto *Coral Gardens and Their Magic* (1935) é dedicado ao estudo do trabalho, da tecnologia e da propriedade. Para uma síntese das suas principais ideias neste âmbito remetemos o leitor para Malinowski (1967a; 1967b; 1968).



### 2.1.2.2 – Raymond Firth

Um dos primeiros autores a criticar Malinowski foi Raymond Firth<sup>13</sup>, um dos principais responsáveis pelo início do que viria a ser conhecido como a perspectiva formalista na antropologia económica. Firth discordava do papel atribuído à sociedade como força determinante. Ao invés, é o conjunto de acções e relações que se estabelecem entre os actores individuais que constitui a preocupação de Firth, que pode ser definido como um individualista metodológico. Neste sentido, encara a teoria económica *mainstream* como adequada para servir de base à condução de estudos antropológicos pois esta descreve as condições universais do comportamento humano em termos económicos<sup>14</sup> (Elardo, 2003: 16-17; Hart e Hann, 2006; del Toro, 1999: 89-91).

Em suma,

“O conceito básico da ciência económica é a afectação de recursos escassos entre várias necessidades humanas realizáveis, com o reconhecimento das alternativas que são possíveis em cada esfera. Não importa como é definida, a ciência económica lida com as implicações das escolhas humanas, com os resultados das suas decisões. Escolhas, necessidades e as suas implicações na acção envolvem relações pessoais, relações sociais. Se a antropologia social examina formas de relações sociais nas sociedades mais primitivas, a ciência económica examina certos tipos de relações sociais – por exemplo, relações de produção e de troca – em todas as sociedades (...) Na medida em que a ciência económica aplica princípios verdadeiramente universais, pode ser mais justificável chamá-la ciência do homem do que à antropologia, que pode ser designada como a ciência dos tipos de homens” (Firth, 1968: 67).

Portanto, ao invés de procurar desenvolver novos princípios económicos, o antropólogo deve utilizar as ferramentas (universais) existentes e aplicá-las a condições sociais e culturais específicas, ou seja, “a sua tarefa [dos antropólogos] é examinar como esses princípios económicos funcionam em contextos sociais e culturais específicos. (...) O problema do antropólogo, portanto, consiste em aplicar ou traduzir os princípios económicos em novos contextos” (Firth, 1968: 65).

Podemos concluir que, referindo-se a pessoas escolhendo de acordo com as suas preferências e permitindo que essas preferências e constrangimentos possam ser

---

<sup>13</sup> Firth é responsável, entre outras numerosas contribuições, pela edição da importante obra formalista intitulada *Themes in Economic Anthropology* (1967).

<sup>14</sup> Neste sentido, segundo Hart e Hann (2006), Firth pode ser considerado o primeiro “formalista”.

moldados institucionalmente, a ciência económica neoclássica é aplicável ao “problema económico” de qualquer sociedade (Elardo, 2003: 19; del Toro, 1999: 89)

Como vimos, existem várias diferenças importantes entre as ideias de Firth e de Malinowski. Foram essas diferenças que abriram caminho para o debate acérrimo dos anos 50, 60 e 70 no campo da antropologia económica.

## **2.2 – Karl Polanyi e as definições substantiva e formal da economia**

### **2.2.1 – A relação entre a antropologia económica e os sistemas económicos comparados**

Estamos plenamente de acordo com Stanfield, quando afirma que “a obra de Polanyi, em traços largos, pode ser descrita como tendo sido motivada por duas preocupações principais: uma concernente ao problema geral da metodologia e, outra, relacionada com um problema histórico da economia política” (1986: 26). Com efeito, o trabalho de Polanyi faz parte de um movimento mais vasto, comumente identificado como sociologia económica.

Neste sentido, como nota Harry Pearson:

“O ímpeto para os esforços actuais no sentido de uma sociologia económica vem do aumento dos problemas empíricos encontrados por todos os cientistas sociais que têm de analisar as economias enquanto sistemas sociais. Os problemas levantam-se em duas áreas diferentes; aquelas que envolvem economias pré-mercantis e aquelas onde o padrão contemporâneo de um sistema de mercados auto-regulados – enquanto ponto de partida da análise – coloca um problema. As tentativas para lidar sistematicamente com estes problemas empíricos distintos convergem num interesse comum: o estabelecimento de uma teoria da organização económica e do desenvolvimento genericamente relevante” (1957a: 307).

O ânimo metodológico de Polanyi, de que nos ocuparemos neste ponto, deriva do seu reconhecimento da afinidade teórica fundamental que se estabelece entre a antropologia económica e os sistemas económicos comparados. Até porque, de acordo com Dalton:

“Uma das peculiaridades da antropologia económica é que nem os factos nem as visões sobre a vida económica primitiva estão em falta. O registo etnográfico é enorme e detalhado. O que falta é uma abordagem teórica útil, capaz de organizar as muitas referências descritivas [da realidade]” (1968a: xxxviii).

Assim, uma teoria para a antropologia económica é possível apenas se o programa de investigação das economias sociais primitivas e arcaicas for visto como fazendo parte dos sistemas económicos comparados. As características diferenciadoras de um sistema socioeconómico emergem apenas mediante uma análise comparativa que possibilite a especificação das peculiaridades de um determinado sistema por oposição àquelas dimensões que partilha com outras formações socioeconómicas (Stanfield, 1986: 27-28; Stanfield, 1990: 199). A análise comparada de vários sistemas revela as diferenças históricas e organizacionais críticas, assim como o perigo de sucumbir à armadilha metodológica do etnocentrismo, negligenciando-se a relatividade cultural de um modo considerável. Isto porque:

“Apenas escutando as vozes do passado no âmbito dos seus próprios contextos sociais e políticos, e dando [o respectivo] crédito às suas intenções e às ‘verdades’ tais como eram percebidas – independentemente do facto de gostarmos ou não de escutar o que elas disseram e daquilo em que acreditavam – poderemos aproximarmo-nos de uma compreensão do que realmente aconteceu, embora as nossas respostas sejam parciais e provisórias” (Knowles, 2000: 30).

Podemos afirmar que há muito para ser aprendido através da comparação das economias sociais primitivas e modernas se a hiper simplificação e a negligência dos contextos culturais concretos forem evitadas.

Polanyi percepcionou não apenas a necessidade de tratar a antropologia económica como um componente dos sistemas económicos comparados mas, igualmente, a importância da antropologia económica para os próprios sistemas económicos comparados (Stanfield *et al.*, 2006: 245). Especificamente, o autor encontrou um defeito vital na metodologia destes, que estão primária e excessivamente preocupados com as comparações organizacionais das economias industriais modernas, efectuadas em termos de modelos formais – economizadores – de mercado (Stanfield, 1986: 31). Polanyi procurou ultrapassar esta visão limitada através do estabelecimento de uma ligação entre a história económica e a antropologia social. A história económica das economias pré-capitalistas constitui portanto uma área vital para a comparação de sistemas económicos, pois a negligência da dimensão histórica e da totalidade cultural do comportamento humano é reconhecida como uma limitação central da abordagem formal (Stanfield, 1980: 596; Stanfield, 1990: 199-200).

Aliás, a atenção dos economistas tem-se centrado naqueles aspectos da nossa economia menos prováveis de serem encontrados nas economias primitivas que

interessam ao antropólogo. A ubiquidade da noção prevalecente de um comportamento económico calculista e orientado para o ganho é especialmente importante neste âmbito. Polanyi previu que esta estreiteza da teoria económica poderia ser superada apenas através da disponibilidade de uma base empírica mais alargada para essa teoria, e que a integração da antropologia económica, da história económica, e dos sistemas económicos comparados numa história económica geral ou universal bastante compreensiva constituía o caminho para se alcançar essa base empírica mais alargada (Stanfield, 1986: 32-33).

### 2.2.2 – Os dois significados da economia

Com vista a desenvolver estas preocupações metodológicas o autor distinguiu frequentemente entre dois significados para o termo economia. Como refere Polanyi:

“Um simples reconhecimento, do qual devem partir todas as tentativas de clarificação do lugar ocupado pela economia (*economy*) na sociedade, é o facto do termo económico (*economic*) – como é usualmente utilizado para descrever um tipo de actividade humana – ser um compósito de dois significados. Estes possuem origens separadas, independentes uma da outra” (1977b: 19).

Assim, o significado substantivo deriva da dependência do homem relativamente à Natureza e aos seus congéneres para assegurar a sua sobrevivência, ou seja, refere-se ao intercâmbio com o seu ambiente natural e social mediante o qual lhe são fornecidos os elementos necessários para a satisfação das suas necessidades materiais (Polanyi, 1968a: 139; Knowles e Owen, 2007: 180). Aponta para o facto elementar de que os seres humanos, tal como todos os outros seres vivos, não podem existir por qualquer período de tempo sem um ambiente físico que os sustenha (Polanyi, 1977b: 19).

Por seu turno, o significado formal deriva do carácter lógico da relação meios/fins, referindo-se a uma determinada situação de escolha, nomeadamente aquela entre diferentes usos possíveis de um conjunto de meios induzida por uma insuficiência desses mesmos meios (Polanyi, 1968a: 140; Knowles e Owen, 2007: 179). Deste sentido deriva a definição de escassez da ciência económica, que trataremos em detalhe no ponto 2.2.4. Nele encontra-se subjacente o verbo maximizar, ou economizar, i.e., fazer o melhor possível com os meios que se possui (Polanyi, 1977b: 20).

Os dois significados de economia não possuem nada em comum. Enquanto o formal resulta da lógica, o substantivo resulta dos factos; as regras do primeiro são as da mente, as do segundo são as da natureza. O significado substantivo não implica nem

escolha(s), nem uma insuficiência dos meios; a subsistência (*livelihood*) do homem pode ou não envolver a necessidade de escolha e, mesmo na sua presença, esta não tem de ser, forçosamente, induzida pelos efeitos limitativos de uma escassez dos meios. (Polanyi, 1968a: 140).

Em suma, como já mencionámos, o homem sobrevive em virtude de uma interacção institucionalizada que se estabelece entre ele próprio e o ambiente natural que o rodeia. Este processo corresponde à economia (*economy*), que lhe fornece os meios para satisfazer as suas necessidades materiais. Mas, Polanyi chama à atenção para o facto de que “as necessidades a serem satisfeitas não são exclusivamente corporais (*bodily*), tais como a alimentação ou a habitação (...) pois tal restringiria absurdamente a esfera (*realm*) da economia” (Polanyi, 1977b: 20). Procurando ultrapassar uma visão redutora decorrente de uma certa ambiguidade semântica, o autor afirma mesmo que

“os meios, não as necessidades, são materiais. Quer se trate de objectos úteis que são requeridos para evitar a fome ou que são necessários para fins educativos, militares ou religiosos é irrelevante. Enquanto as necessidades dependerem de objectos materiais para a sua satisfação, a referência é económica” (Polanyi, 1977b: 20).

Neste sentido, estudar a sobrevivência (*livelihood*) humana é, para Polanyi, estudar a economia no sentido substantivo do termo. Apenas este significado é capaz de providenciar os conceitos requeridos pelas ciências sociais para uma investigação de todas as economias do passado e do presente. Com efeito, o principal obstáculo encontrado prende-se com a utilização de um conceito de economia que junta os dois sentidos de forma ‘ingénua’, fundindo-se os significados de ‘subsistência’ e de ‘escassez’ sem se perceber os perigos que isso representa para um pensamento claro e compreensivo da realidade (Polanyi, 1968a: 140-141).

O que se passa é que

“ligar a satisfação das necessidades materiais à escassez e ao acto economizador, fundindo-os num único conceito, pode parecer justificável e razoável sob um sistema de mercado, onde e quando prevalece. Contudo, aceitar este conceito composto de “meios materiais escassos e de *economização*” como um genericamente válido aumenta a dificuldade em se conseguir desalojar a *falácia economicista* (*economistic fallacy*) da posição estratégica que ainda ocupa no pensamento contemporâneo” (Polanyi, 1977b: 20).

Deste modo, antes de passarmos em revista os principais conceitos/postulados do paradigma formalista e as críticas que lhes são formuladas por Polanyi (ponto 2.2.4) e de elaborarmos mais detalhadamente as perspectivas da definição substantiva (ponto 2.2.5) – que segundo Polanyi constituem um novo ponto de partida em termos metodológicos para as ciências sociais (que estudam a economia) – veremos no ponto seguinte aquilo em que consiste esta falácia economicista e como o surgimento histórico da economia de mercado acabou por contribuir decisivamente para a mesma, produzindo na prática uma identificação entre a economia realmente existente e a definição formal de economia.

### 2.2.3 – A “falácia economicista”

Em poucas palavras, a falácia economicista (*economistic fallacy*) “consiste na identificação artificial da economia com a sua forma de mercado” (Polanyi, 1968a: 142). A falácia é em si mesma bem evidente: o aspecto físico das necessidades do homem é parte integrante da condição humana; nenhuma sociedade pode existir que não possua algum tipo de economia substantiva. O mecanismo oferta/procura/preço, por outro lado (a que normalmente se chama de mercado), é uma instituição relativamente moderna com uma estrutura específica. Assim, cingir a esfera do económico especificamente aos fenómenos de mercado é eliminar a maior parte da história humana de cena. Por outro lado, alargar o conceito de mercado até que abranja todos os fenómenos económicos é investir artificialmente todas as coisas económicas com as características peculiares que acompanham o fenómeno do mercado (capitalista) [Polanyi, 1977a: 6; Knowles e Owen, 2007: 186-187].

Podemos afirmar que a economia de mercado criou um novo tipo de sociedade. O sistema produtivo ou económico passou a estar entregue nas mãos de um aparelho automatizado (*self-acting*), i.e., um mecanismo institucionalizado controla os seres humanos nas suas actividades quotidianas assim como os recursos naturais (Polanyi, 1968b: 62). Neste sentido,

“emergiu uma ‘esfera económica’ que está perfeitamente delimitada das outras instituições da sociedade. Uma vez que nenhum agregado humano pode sobreviver sem um aparelho produtivo funcional, a sua corporização (*embodiment*) numa esfera distinta e separada produziu o efeito de tornar o resto da sociedade dependente desta esfera (...) Como resultado, o mecanismo de mercado tornou-se num factor determinante para a vida do corpo social. Não admira que a agregação humana

emergente corresponda a uma sociedade ‘económica’ num grau nunca antes visto” (Polanyi, 1968b: 63).

Os “motivos económicos” reinam então de um modo supremo num mundo que lhes é familiar, e o indivíduo é levado a agir de acordo com eles sob pena de ser esmagado pelo mercado reinante. Tal conversão forçada a uma visão utilitarista moldou de forma profunda a compreensão do homem ocidental acerca de si mesmo.

Em suma, se em todas as sociedades do passado a economia se encontrava incrustada (*embedded*) na sociedade, i.e., não constituía uma esfera autónoma, no presente, pelo contrário, encontramos uma sociedade inteira incrustada no mecanismo da sua própria economia – uma sociedade de mercado<sup>15</sup>. A identificação logicamente falaciosa dos fenómenos económicos com os fenómenos de mercado tornou-se quase num requisito prático com a emergência da nova sociedade e do seu modo de vida nascido dos primórdios da Revolução Industrial (Polanyi, 1977a: 9). Neste sentido,

“o que designámos por falácia economicista foi [é] um erro essencialmente do ponto de vista teórico. Isto porque, para todos os efeitos práticos, a economia consiste agora *de facto* em mercados e o mercado envolve *de facto* a sociedade” (Polanyi, 1977a: 9).

Por conseguinte, a relevância da visão “economicista” prendeu-se precisamente com a sua capacidade para dar origem a uma unidade de motivações e valorações que criaria na prática o que preconizou como ideal, nomeadamente a identidade do mercado e da sociedade<sup>16</sup>, ou seja, esta denominada ‘mentalidade de mercado’

“continha [nada menos do que] a semente de toda uma cultura – com todas as suas possibilidades e limitações – e a visão interior do homem e da sociedade induzidas pela vida numa economia de mercado derivaram de seguida necessariamente da

---

<sup>15</sup> Voltaremos a abordar mais detalhadamente a questão da (des)incrustação da economia e o processo de desenvolvimento da economia de mercado capitalista no 4º capítulo.

<sup>16</sup> Devemos notar a proximidade que se estabelece entre estas afirmações de Polanyi e o conceito conhecido hoje em dia como “performatividade”. Podemos definir sucintamente a performatividade como o poder que o (próprio) discurso possui para produzir na prática determinados fenómenos (cf. Austin, 1962). Michel Callon (cf. 1998), por exemplo, tem proposto o estudo dos aspectos performativos da ciência económica, na medida em que considera que a mesma desempenha um papel importante não apenas na descrição dos mercados e das economias mas, igualmente, no seu enquadramento prático, i.e., influenciando directamente o funcionamento real das economias e o comportamento dos seus agentes. Por outras palavras, a economia (*economics*) intervém na realidade e “constrói” os mercados através de uma interacção directa com as realidades humanas e técnico-sociais e com as suas inter-relações. Para uma ilustração empírica da performatividade sugerimos o interessante trabalho realizado por Garcia-Parpet (cf. “La Construction Sociale d’un Marché Parfait: le Marche au Cadran de Fontaines-en-Sologne” [1986], *Actes de la Recherche en Sciences Sociales*, 65, pp. 2-13).

estrutura fundamental de uma comunidade humana organizada através do mercado” (Polanyi, 1977a: 10).

Pensamos que estará agora bem claro que a combinação dos dois significados de economia e, em particular, o predomínio da definição formal, foram originados por condições específicas e especiais: os últimos dois séculos produziram na Europa Ocidental e na América do Norte uma organização singular da vida/sobrevivência do homem, sendo que esta forma de economia (*economy*) consiste num sistema de mercados formadores de preços (*price-making markets*). Dado que neste sistema os actos de troca envolvem os participantes em escolhas induzidas por uma insuficiência de meios, este sistema foi reduzido a um padrão passível de ser objecto da aplicação dos métodos baseados no significado formal da economia. Por outras palavras, enquanto a economia for controlada por este sistema, os significados formal e substantivo coincidem na prática. Desta forma, não parecem haver razões válidas para distinguir entre dois sentidos de um termo que estão destinados a coincidir na prática - isto, quando aplicados à nossa própria economia [de mercado], claro está (Polanyi, 1968a: 141; Polanyi, 1977a: 10-11).

Contudo, esta fusão num único conceito é prejudicial para uma metodologia precisa nas ciências sociais. O antropólogo, o sociólogo ou o historiador – ao estudarem o lugar ocupado pela economia nas sociedades humanas – são confrontados com uma grande variedade de instituições para além do(s) mercado(s), nas quais a subsistência (*livelihood*) do homem está incrustada. Desta maneira, os seus problemas não podem ser enfrentados com a ajuda de um método analítico desenvolvido para uma forma especial de economia, dependente da presença de elementos específicos de mercado (Polanyi, 1968a: 141).

No ponto seguinte analisaremos as principais críticas lançadas por Polanyi ao método/perspectiva formalista.

#### 2.2.4 – O paradigma formalista: racionalidade meios/fins e escassez

Polanyi examina os conceitos formais a partir da maneira como a lógica da acção racional produz a ciência económica formal e como esta, por sua vez, dá origem à análise económica (*economic analysis*). A acção racional pode ser definida como a escolha de meios em relação aos fins a atingir, ou seja, refere-se à relação dos meios com os fins. Assumindo que a escolha é induzida por uma insuficiência dos meios, a



lógica da acção racional transforma-se naquela variante da teoria da escolha que Polanyi designa por ciência económica formal (*formal economics*) [Polanyi, 1968a: 142; Berthoud, 1990: 175]. Assim, a ciência económica formal reporta-se

“ao chamado postulado da escassez. Requer, em primeiro lugar, uma insuficiência dos meios e, em segundo, que a escolha seja induzida por essa insuficiência (...) Para que a insuficiência induza a escolha é necessário que exista mais do que um uso para os meios, assim como uma hierarquização (*grading*) dos meios, i.e., pelo menos dois meios ordenados numa sequência preferencial” (Polanyi, 1968a: 143).

Ora, tendo definido a escolha, a insuficiência e a escassez em termos operacionais, é fácil constatar, segundo Polanyi, que tal como pode existir escolha de meios sem insuficiência, pode igualmente haver uma insuficiência de meios sem escolha (Polanyi, 1968a: 144). A escolha pode ser induzida por uma preferência do bem face ao mal – escolha moral – ou pode consistir numa encruzilhada (por exemplo, dois caminhos que conduzem ao mesmo destino) – escolha operacional. De qualquer maneira, uma abundância de meios, longe de diminuir as dificuldades de escolha, pelo contrário, aumenta-as (Polanyi, 1977b: 25; Ankarloo, 1999: 2). Por outro lado, a escassez pode ou não estar presente nas diversas sociedades humanas. Com efeito, em algumas civilizações as situações de escassez parecem ser uma situação quase excepcional, enquanto noutras parecem estar dolorosamente generalizadas (Polanyi, 1968a: 144).

Chegamos desta forma à análise económica, disciplina que resulta da aplicação da ciência económica formal a uma economia (*economy*) de um determinado tipo – um sistema de mercado. Aqui a economia está corporizada (*embodied*) em instituições que fazem com que as escolhas individuais originem movimentos interdependentes que constituem o processo económico, sendo isto alcançado mediante o uso generalizado de mercados formadores de preços (Polanyi, 1968a: 144). Desta forma, a introdução generalizada do poder de compra como meio de aquisição converte o processo de satisfação das necessidades numa afectação (*allocation*) de meio(s) insuficiente(s) com usos alternativos, nomeadamente, o dinheiro (Polanyi, 1977b: 28-29). Segue-se que tanto as condições de escolha como as suas consequências são quantificáveis sob a forma de preços (Polanyi, 1968a: 144-145).

Deste modo, hoje em dia, está perfeitamente instalada a crença universal de que não existe o suficiente de coisa alguma, por vezes assumindo a forma de uma proposição acerca da natureza limitada da oferta, noutras a de um postulado acerca da natureza ilimitada das necessidades individuais (Polanyi, 1977b: 29). Em qualquer dos casos,

trata-se de asserções dogmáticas que cobrem uma definição arbitrária e uma circunstância histórica específica:

“Uma vez estando o ser humano circunscrito ao “indivíduo no mercado”, as proposições são fáceis de substanciar. Dos seus desejos e necessidades apenas interessam aqueles que o dinheiro pode satisfazer através da compra das coisas que são oferecidas nos mercados; os desejos e as necessidades são eles próprios restringidos àqueles dos indivíduos isolados. Assim, por definição, nenhuns desejos nem necessidades para além daqueles satisfeitos pelo mercado são reconhecidos, e nenhuma pessoa que não o indivíduo em isolamento é aceite como ser humano<sup>17</sup>” (Polanyi, 1977b: 29).

Neste contexto, qualquer discussão acerca da natureza dos desejos e das necessidades humanas em geral perde toda a sua substância pois, como é fácil constatar, o que está aqui a ser testado não é natureza das necessidades humanas mas apenas a descrição de um quadro de mercado enquanto situação de escassez (Polanyi, 1977b: 29).

No que se refere ao homem, o paradigma racional/formal preconiza a visão de que os seus motivos podem ser descritos como “materiais” ou “ideais” e que os incentivos mediante os quais a vida quotidiana é organizada derivam necessariamente dos motivos materiais, em particular, da fome e do (desejo de) ganho – os motivos “económicos” por excelência (Polanyi, 1977a: 11; Berthoud, 1990: 174).

Contudo, este mundo de “motivos económicos” é baseado numa falácia dado que, intrinsecamente, a fome e o ganho não são mais “económicos” do que o amor ou o ódio, o orgulho ou o preconceito. Nenhum motivo humano é por si só económico. O que fez a sociedade, a partir do séc. XIX, encarar a fome e o ganho como “económicos” foi simplesmente a organização da produção sob uma economia de mercado (Polanyi, 1968b: 63; Block e Somers, 1984: 63).

No âmbito deste sistema, se o homem pretender sobreviver, é compelido a comprar bens no mercado com a ajuda de um rendimento derivado da venda de outros bens (ou

---

<sup>17</sup> Na sequência do que foi apresentado nos últimos parágrafos, note-se que Schumpeter, por exemplo, considera positivo – e até desejável – este carácter ilimitado das necessidades humanas. Isto porque, se se atingisse um estado de plena saciedade o capitalismo – sendo um processo evolutivo – caminharía para um estado estacionário atrofico dado não haver motivos para continuar a desenvolver as capacidades produtivas. Tal, contudo, é pouco provável uma vez que à medida que são alcançados padrões de vida mais elevados as necessidades se expandem automaticamente, emergindo ou sendo criadas novas necessidades – estas acabam por ser, quase por definição, insaciáveis. Assim, o permanente surgimento de novas necessidades e, por via destas, de novos produtos estimula as mudanças nas estruturas produtivas. Estamos na presença da denominada heterogonia de objectivos, i.e., a contínua fixação de novos objectivos obedecendo a uma lógica de conflito e de competição (*agôn*) entre os vários indivíduos (hetero) possibilita o funcionamento “saudável” da sociedade capitalista (cf. Schumpeter, 1992: 131; Graça, 1995: 27-28).

do seu trabalho) no mercado. Obviamente, o sistema funciona apenas se os indivíduos possuírem razões para se empregarem numa actividade com vista à obtenção de um rendimento. Os motivos da fome e do ganho – separada e conjuntamente – providenciam-lhe essas razões. Estes dois motivos são então acoplados à produção e, consequentemente, são denominados como “económicos”. A assunção de que a fome e o ganho são os incentivos nos quais se baseiam qualquer sistema económico é no entanto completamente infundada pois, ao analisarmos as mais variadas sociedades humanas, verificamos que, por vezes, a fome e ganho não constituem incentivos à produção e, noutras, estão fundidos com outros motivos poderosos (Polanyi, 1968b: 64-65; Berthoud, 1990: 174; Block e Somers, 1984: 63-64).

Isto porque

“Aristóteles tinha razão: o homem não é um ser económico mas sim um ser social. Ele não procura salvaguardar o seu interesse pessoal com a aquisição de bens materiais mas, ao invés, procura assegurar o bem-estar social, um estatuto social e benefícios (*assets*) sociais. Ele valoriza as posses primariamente enquanto um meio que lhe permite atingir esses fins. Os seus incentivos possuem um carácter ‘combinado’ com vista à tentativa de garantir a aprovação social – os esforços produtivos não são mais do que incidentais para tal. Isto porque a economia humana está, em regra, submersa nas suas relações sociais. A mudança para um tipo de sociedade que está, pelo contrário, submersa no sistema económico é um desenvolvimento inteiramente novo” (Polanyi, 1968b: 65).

No campo da antropologia, Malinowski e Thurnwald demonstraram que, no que toca ao homem primitivo, não há quaisquer evidências nem de um egoísmo cru, nem da pretensa propensão para a troca e para a barganha, bem pelo contrário. A sua posição na sociedade e o seu direito a parte dos recursos comuns estavam-lhe plenamente assegurados, qualquer que tivesse sido o seu papel desempenhado na caça, no pastoreio, etc. De facto, o indivíduo não se encontra ameaçado pela fome a não ser que a comunidade no seu todo também esteja em situação semelhante. O mesmo se aplica ao estímulo do ganho individual, sendo uma característica distintiva da economia primitiva a ausência de qualquer desejo de obter lucros da produção e da troca, não funcionando o ganho como um impulso para trabalhar. Se estes chamados motivos “económicos” fossem naturais no homem, teríamos de julgar todas as sociedades primitivas e antigas como sendo profundamente não naturais (Polanyi, 1968b: 65-66).

Daqui se deduzem os limites dentro dos quais a análise económica prova ser um método eficaz. O uso do significado formal denota a economia como uma sequência de

actos “economizadores”, i.e., de escolhas induzidas por situações de escassez. Ora, a aplicabilidade dessas regras para definir uma economia está dependente do facto dessa economia ser ou não *de facto*, na realidade, uma sequência de tais actos. Deste modo,

“a relação entre a ciência económica formal e a economia humana é, com efeito, contingente. Fora do âmbito de um sistema de mercados formadores de preços a análise económica perde a maior parte da sua relevância enquanto método de investigação do funcionamento da economia” (Polanyi, 1968a: 145).

A ênfase na análise económica formalista trouxe uma completa desconsideração pelos requerimentos de outras disciplinas económicas, como a sociologia das instituições económicas, a ciência económica primitiva ou a história económica, que também se debruçam sobre o estudo da sobrevivência humana. Acabou por se produzir nos economistas uma concepção insistente, segundo a qual todas as disciplinas que lidam com a economia têm como verdadeiro objecto de estudo não algum aspecto da satisfação das necessidades materiais mas, antes, as escolhas associadas ao uso de meios escassos<sup>18</sup> (Polanyi, 1977b: 24).

Na ausência de mercados e de preços de mercado, o economista não consegue fornecer uma ajuda para o estudo das economias primitivas; de facto, pode até dificultar essa tarefa. A pré-história, a história antiga e, aliás, toda a história com a excepção dos últimos séculos, foi palco de economias cuja organização diferia de tudo o que é assumido por ele. E a diferença pode ser resumida num único ponto – não possuíam qualquer sistema de mercados formadores de preços. Em todo o espectro de disciplinas económicas, o ponto de interesse comum é definido pelo processo mediante o qual a satisfação das necessidades materiais é providenciada. Localizar este processo e examinar o seu funcionamento pode apenas ser alcançado através da mudança da ênfase num tipo de acção racional para uma configuração de movimentos de bens e pessoas que, efectivamente e na realidade, constituem a economia (*economy*) [Polanyi *et al.*, 1968: 119]

Por conseguinte, no ponto 2.2.5 elucidaremos como

---

<sup>18</sup> Ou seja, acabou por se assistir a um “triumfo” da definição herdada de Lionel Robbins (cf. 1945), e ainda hoje considerada a formulação clássica (Stanfield, 1986: 33), segundo a qual a “economia (*economics*) é a ciência que estuda o comportamento humano enquanto uma relação entre fins e meios escassos que possuem usos alternativos” (Robbins, 1945: 16). Polanyi alertou para o facto de que se, por um lado, a definição de Robbins pode ser útil para a ciência económica, por outro, distorce profundamente a questão no âmbito das ciências sociais e torna-se num conceito prejudicial (Polanyi, 1968a: 142).

“com uma abordagem substantivista deverá ser possível descrever economias empíricas – quer sejam primitivas ou arcaicas – de acordo com a maneira como o processo económico está instituído [na sociedade]” (Polanyi 1968a: 142).

#### 2.2.5 – Um novo ponto de partida metodológico: a economia substantiva, ou a economia enquanto processo instituído

A fonte da concepção substantiva é a economia empírica. Portanto,

“pode ser brevemente definida como o processo instituído de interacção entre o homem e o seu ambiente, que resulta numa contínua oferta de meios materiais para satisfazer as suas necessidades” (Polanyi, 1968a: 145).

A economia é, pois, um *processo instituído* constituído por dois níveis: um refere-se à interacção do homem com o ambiente natural e social que o rodeia; o outro refere-se à institucionalização desse processo (Polanyi, 1977b: 31; Ankarloo, 1999: 1-2). Na realidade ambos são inseparáveis mas, no entanto, para fins de uma melhor exposição e compreensão dos mesmos, Polanyi analisa-os separadamente.

“Processo” (de interacção) sugere uma análise em termos de movimento. Os movimentos podem referir-se a mudanças na localização, na apropriação ou em ambas. Por outras palavras, os elementos materiais podem alterar a sua posição quer mudando de lugar (movimentos locais), quer mudando de “mãos” (movimentos apropriativos). Estes dois tipos de movimentos esgotam as possibilidades contidas no processo económico enquanto um fenómeno natural e social (Polanyi, 1968a: 146).

Nos movimentos locais as coisas movem-se espacialmente, incluindo-se neste tipo de movimentos a produção e o transporte. Num movimento apropriativo ou a(s) pessoa(s) que dispõe(m) das coisas, ou o grau dos seus direitos de disposição sobre essas coisas, mudam, sendo mais claramente ilustrado pelas transacções e pelas disposições. Os seres humanos desempenham um papel fundamental: eles despendem esforço no trabalho; eles próprios se movem e dispõem das suas possessões e actividades num processo que eventualmente serve o fim de assegurar a sua sobrevivência. A produção representa o que é talvez o feito económico mais espectacular, nomeadamente, o adiantamento (*advance*) ordenado de todos os meios materiais destinados à etapa de consumo da subsistência (*livelihood*). Juntos os dois tipos de movimento completam a economia enquanto um processo (Polanyi, 1977b: 31-32; Galvão Carvalho, 2007: 133).

No que se refere aos movimentos apropriativos, regem tanto o que é habitualmente referido como circulação dos bens como a sua administração. Como já mencionámos, no primeiro caso, o movimento apropriativo resulta das transacções, no segundo, das disposições. Os movimentos apropriativos diferem não apenas no que toca ao que é movido mas também no que toca ao carácter do movimento. Os movimentos transaccionais são bipolares (*two-sided*) e ocorrem entre “mãos”; os movimentos disposicionais são acções unipolares de uma “mão” à qual por força do costume ou da lei são acoplados determinados efeitos apropriativos. Deste modo, as coisas e as pessoas passam parcial ou totalmente de uma esfera apropriativa para outra. Aquilo que muda de mão não necessita de ser um objecto como um todo, podendo ser não mais do que o seu uso parcial. A gestão e a administração, a circulação dos bens, a distribuição do rendimento (*income*), os tributos e a taxação, são todos eles também campos de apropriação. (Polanyi, 1968a: 146; Polanyi, 1977b: 32-33; Galvão Carvalho, 2007: 134).

No que se refere aos movimentos locacionais, a combinação dos bens assume-se como um elemento primordial na definição daquela parte da interacção comumente chamada produção. Isto porque, é um facto básico da economia substantiva que as coisas são úteis porque servem uma necessidade quer directa, quer indirectamente através das suas combinações. Assim, os bens são de uma ordem inferior - se satisfizerem directamente as necessidades humanas (“bens de consumo”), ou superior - se satisfizerem as necessidades humanas de forma indirecta (“bens de produção”) ao produzirem bens de ordem inferior, sendo esta distinção feita por Menger a raiz da produção. Mesmo num estado de escassez generalizada, nenhuma produção é efectuada na ausência de bens de ordem “superior”, primordialmente o trabalho. Por outro lado, a produção ocorrerá, quer o trabalho exista em abundância ou não, desde que nenhuns bens de ordem inferior que possam satisfazer as necessidades estejam imediatamente disponíveis. Portanto é enganador atribuir o fenómeno da produção a uma escassez geral dos bens; ao invés, a produção deriva da diferença entre os bens de ordem inferior e aqueles de uma ordem superior – um facto tecnológico da economia substantiva. Nesta linha de raciocínio, a proeminência do trabalho enquanto factor de produção é devida à circunstância de que o trabalho é o agente mais geral entre todos os bens de ordem superior (Polanyi, 1977b: 33; Galvão Carvalho, 2007: 134).

Num nível interactivo, então, a economia compreende o homem enquanto colector, cultivador, transportador e produtor de coisas úteis, assim como a natureza enquanto “agente” facilitador ou constrangedor; compreende igualmente a sua interpenetração

numa sequência de acontecimentos físicos, químicos, fisiológicos, psicológicos e sociais ocorrendo da menor para a maior escala. O processo é empírico, as suas partes são passíveis de definição operacional e de observação directa (Polanyi, 1977b: 33).

Não obstante, com vista a alcançar uma coerência manifesta da economia, o processo de interacção deve adquirir um maior conjunto de propriedades, sem as quais a economia mal conseguiria existir.

“Se a sobrevivência material do homem fosse o resultado de uma mera cadeia causal – não possuindo nem uma localização definida no tempo ou no espaço (i.e., unidade e estabilidade), nem pontos permanentes de referência (i.e., estrutura), nem modos definidos da acção relativamente ao todo (i.e., função), nem formas de ser influenciada pelos objectivos sociais (i.e., relevância em termos de políticas) – nunca poderia ter alcançado a dignidade e a importância da economia humana. As propriedades de unidade e estabilidade, estrutura e função, história e políticas conjugam-se (*accrue*) na economia através do seu revestimento institucional. Isto estabelece a base para o conceito de economia humana enquanto um processo institucionalizado de interacção que funciona para providenciar os meios materiais à sociedade” (Polanyi, 1977b: 34).

Por outras palavras,

“Reduzida a uma interacção mecânica, biológica e psicológica de elementos, esse processo económico não possuiria uma realidade abrangente e compreensiva (*all-round*). Não contém mais do que o esqueleto do processo de produção e de transporte, assim como das mudanças apropriativas. Na ausência de qualquer indicação sobre as condições sociais das quais têm origem os motivos dos indivíduos, haveria pouco, se algo, para sustentar a interdependência dos movimentos e a sua recorrência, das quais depende a unidade e a estabilidade do processo” (Polanyi, 1968a: 147).

Daqui se retira a importância transcendente do aspecto *institucional* da economia. Em suma, para Polanyi, a instituição (*instituting*) do processo económico reveste esse processo com unidade e estabilidade, produz uma estrutura com uma determinada função na sociedade, muda o papel do processo na sociedade - adicionando um significado à sua história – e centra o interesse nos valores, motivos e políticas. Portanto, unidade e estabilidade, estrutura e função, história e políticas dispõem operacionalmente o conteúdo da asserção de Polanyi segundo a qual a economia humana é um processo instituído (Polanyi, 1968a: 148; Galvão Carvalho, 2007: 135).

Como nota Stanfield, “a preocupação metodológica de Polanyi é agora clara. O reconhecimento do primado da sociedade na vida humana, que a actividade económica

é uma actividade social, requer um novo ponto de partida no que toca ao pensamento económico” (1986: 47-48). A base de tal ponto de partida é também clara:

“apenas o significado substantivo da economia é capaz de providenciar os conceitos que são requeridos pelas ciências sociais para uma investigação de todas as economias empíricas, passadas e do presente” (Polanyi, 1968a: 140).

Com efeito, se a abordagem da antropologia económica, da história económica e dos sistemas económicos comparados não pretender estar fatalmente prefigurada, i.e., se se quiser tornar possível uma análise institucional fundamental, o quadro operativo deve ser libertado de todos os pré-juízos e preconceitos formalistas. A comparação de sistemas económicos pode contribuir para resolver tanto problemas teóricos, como de adopção de políticas na medida em que permite aos economistas alargar o seu campo de visão para além da sua limitada experiência institucional (de mercado) [Stanfield, 1986: 48-49; Humphreys, 1969: 196].

As bases institucionais e históricas alargadas da sobrevivência (*livelihood*) do homem, cujo estudo deverá constituir a principal tarefa teórica dos investigadores e académicos são, para Polanyi, as bases de uma verdadeira teoria económica universal<sup>19</sup>. Uma teoria económica universal deve possuir uma base empírica tão próxima de universal quanto possível. A conotação substantiva da economia é universal porque todos os agrupamentos humanos devem de alguma forma assegurar a sua sobrevivência, trabalhando as leis da natureza para seu proveito. A provisão é universal, mas o facto de tal provisão ser eficiente ou maximizadora é uma questão de factos empíricos. Para o substantivista, tal como para o sociólogo económico, a racionalidade económica deve ser considerada como um valor institucionalizado. Mais, mesmo se estiver presente, numa dada sociedade, a racionalidade económica não existe num vácuo mas, antes, está inserida numa complexidade de valores que não podem ser assumidos como sendo consistentes ou não competitivos uns com os outros. Uma sociedade pode colocar uma grande ênfase na eficiência e estar solidamente comprometida com uma organização economizadora no aspecto económico, mas pode contudo considerar este valor subordinado a outros valores conflituosos. A sociedade pode não gostar do carácter das suas pessoas se estas forem calculistas e aquisitivas, apesar de esses traços servirem o

---

<sup>19</sup> Abordaremos de novo esta questão no ponto 2.3.2. Dalton não partilha a opinião de Stanfield e de outros autores acerca desta (pretensa) universalidade da teoria económica proposta por Polanyi.



valor da eficiência (Stanfield, 1986: 49-50; Stanfield, 1980: 600; Stanfield *et al*, 2004: 258-260).

A convicção de Polanyi acerca da necessidade de uma teoria económica universal fundada sobre uma história económica universal é profundamente prática na sua inspiração. Ele estava convencido que as respostas aos maiores problemas dos tempos modernos necessitariam de nada menos do que de tal perspectiva universal; ou, melhor, se a sociedade democrática industrial quer ter uma hipótese contra a magnitude e o número de problemas sociais que enfrenta, deverá abordá-los com uma panóplia de instrumentos tão alargada e variada quanto possível (Stanfield, 1986: 50; Stanfield *et al.*, 2004: 260).

A crítica metodológica do formalismo por parte de Polanyi é também igualmente bastante prática nas suas motivações. O seu objectivo fundamental deriva directamente da sua convicção de que apenas através de uma reconsideração (profunda) do passado poderá um novo entendimento do presente emergir mediante o qual a criação de um futuro desejável pode ser conduzida (Stanfield, 1986: 52).

Mas, o problema que se coloca é que

“A mudança nas ciências naturais de um quadro conceptual para outro é uma coisa; fazer o mesmo nas ciências sociais é outra completamente diferente. É como tentar reconstruir uma casa, as fundações, as paredes e tudo mais enquanto se continua a viver lá dentro. Devemo-nos livrar da noção dominante segundo a qual a economia (*economy*) é um campo de experiência do qual os seres humanos sempre estiveram conscientes. Empregando uma metáfora, os factos da economia estavam originalmente incrustados em situações que não eram de natureza económica, não sendo os meios nem os fins primariamente materiais. A cristalização do conceito de economia foi uma questão de tempo e de história. Mas nem o tempo nem a história nos providenciaram aqueles instrumentos conceptuais requeridos para penetrar na malha das relações sociais na qual a economia está incrustada. Esta é a tarefa (...) da análise institucional” (Polanyi *et al.*, 1968: 118-119).

Podemos concluir que a economia humana está incrustada (*embedded*) e imiscuída (*enmeshed*) nas instituições, económicas e não económicas. Neste sentido, a inclusão do não económico é vital, porque a religião ou o governo podem ser tão importantes para a estrutura e o funcionamento de uma economia como as instituições monetárias ou a disponibilidade de instrumentos e máquinas para aliviar o esforço dos indivíduos no seu trabalho. Assim,

“O estudo da mudança do lugar ocupado pela economia na sociedade é (...) nada mais do que o estudo da maneira como o processo económico está instituído em

diferentes épocas e locais. Isto requer a utilização de instrumentos especiais” (Polanyi, 1968a: 148).

Será sobre esses instrumentos, nomeadamente sobre as formas de integração – reciprocidade, redistribuição e troca (mercado) – mediante a combinação das quais a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes, que nos debruçaremos no capítulo 3. Mas, antes disso, analisaremos um pouco mais detalhadamente as influências que a definição substantiva de economia produziu sobre alguns autores nos pontos 2.3.1 (Pearson, Hopkins e Fusfeld) e 2.3.2 (Dalton), assim como as principais críticas lançadas pelo paradigma formalista a essa mesma definição no ponto 2.4.

## 2.3 – A “escola Polanyiana” na antropologia económica<sup>20</sup> (e na sociologia)

### 2.3.1 – *Trade and Market in the Early Empires*: Hopkins, Pearson e Fusfeld

Uma das obras substantivistas mais importantes – senão mesmo a mais importante – foi *Trade and Market in the Early Empires*, editada por Karl Polanyi, Harry Pearson e Conrad Arensberg (1957). Por conseguinte, abordaremos brevemente neste ponto as contribuições de alguns autores presentes nesse livro e directamente relevantes em termos metodológicos, i.e., que tratam especificamente a definição substantiva da economia e/ou criticam o paradigma formalista.

#### 2.3.1.1 – Terence Hopkins

Hopkins sintetiza desta maneira a sua visão sobre a sociologia:

“Desde que Comte introduziu pela primeira vez o termo ‘sociologia’ para designar a então nova ciência da sociedade, este tem denotado a disciplina cujo objecto de estudo são as inter-relações entre os vários processos sociais que constituem a

---

<sup>20</sup> Para além dos autores que vamos analisar, outro dos nomes que se destacou no campo da antropologia económica substantivista foi Paul Bohannan. O autor dedicou grande parte do seu trabalho ao estudo da economia dos Tiv (cf. Bohannan 1953; 1954a; 1954b; 1955a; 1955b; 1956; 1958; 1959), um grupo étnico que vive na África Ocidental (particularmente na Nigéria e nos Camarões). Sobre este tema publicou ainda uma obra com a sua mulher, Laura Bohannan, intitulada *The Tiv of Central Nigéria* (Londres: International African Institute, 1953). Escreveu ainda a obra *Social Anthropology* (Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston, 1963) e editou igualmente, conjuntamente com George Dalton, uma das obras substantivistas mais importantes: *Markets in Africa* (Evanston: Northwestern University, 1962).

Outro autor que merece referência é Marshall Sahlins. Embora não se trate do substantivista mais “puro” (cf. Orlove, 1986: 86-87), é inegável a influência que recebeu de Karl Polanyi, nomeadamente no que se refere à utilização das formas de integração – reciprocidade, redistribuição e troca (mercado) – como instrumento de análise (cf. Sahlins, 2004). Neste sentido, abordaremos as contribuições de Sahlins mais em detalhe no capítulo 3.

sociedade. Um dos mais importantes destes processos é a economia (*economy*), pois através dela os membros da sociedade recebem uma contínua oferta de meios materiais para satisfazer as suas necessidades. No entanto, os sociólogos têm revelado pouca originalidade no desenvolvimento das concepções básicas acerca deste processo. Ao invés, têm tomado a teoria económica como ponto de partida e, portanto, fazem a assunção acrítica de que a acção racional e o mercado são a fonte e a forma, respectivamente, do processo económico. Como resultado, as economias que divergem do formato do modelo de mercado são descartadas à partida de qualquer exame sério, sendo vistas antes enquanto meras ilustrações curiosas da maneira como o ‘tradicionalismo’ arcaico restringe a expressão [natural] da racionalidade” (Hopkins, 1957: 271).

Assim, o seu argumento aqui vai no sentido de uma mudança na ênfase. Não é o elemento formal, mas sim o elemento substantivo da sobrevivência (*livelihood*), com toda a sua aparente vagueza, que deve estar no centro das teorias sociológicas relativas ao processo económico, daquelas teorias nas quais a economia é encarada como um dos vários processos sociais genéricos (Hopkins, 1957: 273).

Nenhuma economia empírica é completamente constituída por “actos economizadores”. Mas a operação de tal versão “ideal” da economia é precisamente o que o modelo de mercado explica. Trabalhar com esta visão significa que uma teoria económica generalizada, juntamente com as suas qualificações empíricas *ad hoc*, é tomada como constituindo o ponto de partida para uma sociologia da economia (Hopkins, 1957: 283).

Das assunções fundamentais de que a *economização* é, ou deve ser, central em todas as actividades económicas substantivas e de que o padrão de mercado oferece um paradigma explicativo satisfatório, decorrem um conjunto de consequências.

Em primeiro lugar, os conceitos utilizados na análise são inicialmente conceitos da ciência económica, não da sociologia. Os diferentes significados do termo “escolha” ilustram bem este ponto. Assim,

“na sociologia a ‘escolha’ de um indivíduo não tem qualquer significado a não ser que seja feita uma referência explícita aos valores que definem as suas obrigações sociais (*role obligations*) ou àqueles internalizados na sua personalidade. Na ciência económica a ‘escolha’ é não apenas significativa independentemente de tais referências, como os próprios valores e obrigações se encontram entre os vários objectos a serem escolhidos. As pressuposições da sociologia moderna são portanto marcadamente diferentes da base ‘individualista’ da ciência económica” (Hopkins, 1957: 284-285).

Em segundo lugar, encontramos o enviesamento ideológico construído na teoria sociológica através da aceitação acrítica do caminho seguido pelo economista como um atalho para a sociologia da economia. Todas as consequências integradoras são portanto atribuídas, por definição, à forma de mercado da economia (Hopkins, 1957: 287).

Por outro lado, do simples facto da escassez, nada se segue logicamente, muito menos o acto de escolha. Deste modo, qualquer afirmação acerca da maneira como um indivíduo ou uma sociedade reagirão e se comportarão quando confrontados com a “escassez” tem de ser assumida e baseada em asserções preconcebidas. As formulações funcionais e da acção racional da “economia” podem coincidir na realidade – sob condições específicas quando as situações de escassez estão instituídas. Mas este é apenas um tipo de economia (Hopkins, 1957: 289-292).

O que se passa, em suma, é que as lentes herdadas pelos sociólogos, i.e., o legado da ciência económica, se revelaram demasiado poderosas e estes não conseguiram fazer os ajustamentos necessários, ignorando (frequentemente) os factos económicos onde existem e postulando fenómenos de mercado onde estes não existem (Hopkins, 1957: 292).

Aliás, estes,

“mais preocupados na teoria com as relações entre a ciência económica e a sociologia do que com as relações entre a economia e a sociedade (...) têm negligenciado o problema básico da comparação de economias, nomeadamente a conceptualização de um processo económico genérico. Com efeito, os problemas sociológicos no âmbito da esfera da economia têm sido definidos por economistas, e um resultado disto é que hoje em dia continuamos largamente ignorantes no que respeita às economias diferentes da nossa. E, na ausência de uma [efectiva] sociologia do mercado, até essa compreendemos apenas de um modo parcial” (Hopkins, 1957: 292-293).

Portanto, no seguimento do que é preconizado por Karl Polanyi, segundo Hopkins o processo económico é um “processo instituído”, no sentido óbvio de que uma parte essencial do mesmo constitui também uma parte do sistema social – aquela parte composta pelas actividades do homem que contribuem para a oferta dos meios materiais. O padrão manifestado por estas “actividades económicas” deriva da mesma fonte que o padrão de qualquer conjunto de acções sociais, nomeadamente, o processo de institucionalização. O problema consiste então em localizar nas várias sociedades os arranjos institucionais padronizados dos quais as acções económicas são uma parte e dos quais a sua ocorrência ordenada deriva (Hopkins, 1957: 295-297).

Podemos concluir que Hopkins procura demonstrar que

“as actuais visões sociológicas da economia constituem formulações inadequadas de um processo económico genérico e, portanto, são inutilizáveis enquanto concepções básicas no âmbito de uma teoria geral dos sistemas sociais, (...) [sendo] necessária uma concepção baseada no significado substantivo da economia” (Hopkins, 1957: 303).

Com efeito,

“O núcleo básico de ideias da abordagem substantiva à economia já demonstrou a sua utilidade na história económica e na antropologia económica (...) Talvez possa similarmente ajudar no desenvolvimento de uma teoria sociológica da economia, uma com relevância para um conjunto de problemas mais vastos do que aqueles introduzidos pela economia Ocidental do século XIX” (Hopkins, 1957: 304).

#### 2.3.1.2 – Daniel Fusfeld

Segundo Fusfeld, ao procurar compreender a natureza da sociedade é essencial reconhecer que as instituições sociais formam uma rede integrada na qual o económico ocupa uma grande parte. E, na tentativa de compreensão da natureza do homem, impõe-se compreender que as suas motivações são determinadas pela rede de instituições sociais na qual ele opera (Fusfeld, 1957: 343).

A teoria económica moderna, por outro lado, procura separar o económico dos outros aspectos da sociedade. O indivíduo é concebido enquanto maximizador das suas satisfações no uso dos meios para satisfazer as suas necessidades e, portanto, possui um conjunto de motivações que podem ser descritas como puramente económicas, separadas dos outros tipos de motivações que podem estar presentes simultaneamente. Esta técnica simplificadora possui grandes problemas se o investigador conceber as motivações como um padrão no qual cada parte é influenciada pela configuração enquanto um todo (Fusfeld, 1957: 343).

Então, o uso da teoria económica moderna enquanto instrumento de análise no estudo das economias primitivas possui duas desvantagens principais. Em primeiro lugar, as categorias e definições das economias modernas não são aplicáveis aos estudos transculturais. A razão fundamental para esta falta de aplicabilidade é que os fenómenos isolados para estudo – dinheiro, capital, lucro, salários, renda, empresa, mercados e afins – não são responsáveis apenas por funções económicas, como têm uma realidade institucionalizada na economia moderna que pode ser identificada e, usualmente, medida. E elas são o resultado de um desenvolvimento histórico único, que não

encontra paralelo em quaisquer outras culturas. Aplicar conceitos de mercado transculturalmente a um quadro institucional no qual eles não existem resultará numa imagem falsificada da estrutura e do funcionamento reais da ordem social (Fusfeld, 1957: 344 e 353).

Em segundo lugar, a ciência económica formal, com os seus princípios de maximização e afectação – a teoria da escolha – representa apenas uma porção do objecto de estudo da ciência económica, que lida com a produção e a distribuição de bens e serviços materiais. Apenas uma parte relativamente pequena do objecto de estudo da ciência económica é abarcada pela teoria da escolha (entre alternativas) – e até as escolhas são condicionadas por possibilidades tecnológicas e pela estrutura social. Se a atenção for centrada, de um modo bastante redutor, na lógica da escolha, uma grande porção da economia será ignorada (Fusfeld, 1957: 354).

Conclui-se que, para o antropólogo,

“usar os instrumentos da teoria económica apresenta apenas vantagens limitadas ao centrar-se a atenção nas escolhas individuais, enquanto interfere com a análise institucional, que está no coração do estudo antropológico. O antropólogo que estuda economias primitivas não se pode socorrer de outras disciplinas já desenvolvidas para o ajudar no seu quadro conceptual ou nos seus problemas e questões. Ao invés, deve ser desenvolvido um esquema teórico mais alargado – alargado o suficiente para compreender tanto a moderna economia de mercado como as economias dos povos primitivos – no qual a ciência económica formal de mercado constitui um caso especial. A tarefa não é fácil. Requer não apenas estudos empíricos acerca da produção e da distribuição que se centrem nas instituições económicas e na sua relação com a estrutura social mais vasta, mas também uma disponibilidade para teorizar acerca do lugar ocupado pelo sistema económico na sociedade e não apenas meramente acerca das escolhas individuais (...) A tarefa real corresponde nada menos do que à construção de uma ciência económica transcultural baseada nos problemas substantivos da produção e da distribuição e não nos problemas formais da escolha” (Fusfeld, 1957: 354-355).

#### 2.3.1.3 – Harry Pearson

Pearson está em perfeita sintonia com Polanyi quando afirma que

“parece claro que o mecanismo concorrencial dado pelo complexo mercado/dinheiro/preço, operando no seu contexto legal de propriedade privada e contratos livres e num contexto cultural ‘economizador’, esteve ausente ou desempenhou um papel subordinado ao longo de grande parte da história humana” (Pearson, 1977: xxix).

Contudo, a principal contribuição (inovadora) de Pearson talvez tenha sido a análise crítica de um conceito até então quase consensual. Se não existe nenhuma teoria do desenvolvimento das instituições económicas que tenha atingido uma generalidade próxima da teoria económica formal, existe, apesar de tudo, um conceito largamente utilizado na antropologia e na história económica que possui uma relação com a análise do desenvolvimento económico similar à relação que se estabelece entre o postulado da escassez e a análise económica. Este corresponde ao conceito de excedente (*surplus*), empregue de uma maneira que torna o surgimento de um “excedente” acima do nível mínimo das necessidades de subsistência no determinante crítico da evolução das instituições sociais e económicas complexas desde os seus inícios. Então, uma existência excedentária de meios é tida como a responsável pelo desenvolvimento das instituições económicas tal como uma insuficiência dos meios é tida como responsável por reforçar uma gestão utilitarista dos recursos, o que corresponde à economia no sentido formal (Pearson, 1957b: 320-321).

O argumento de Pearson é que quando o conceito de excedente é empregue desta maneira, também ele representa uma abstracção inadmissível das condições sociais que rodeiam a actividade diária de assegurar os meios materiais requeridos para a satisfação das necessidades. Tal como o conceito de escassez, o teorema do excedente é útil apenas quando as condições de um excedente específico são institucionalmente definidas. Tal como o postulado da escassez, o conceito de um excedente geral deriva daquele complexo ideal e institucional que encara o homem como um átomo economizador com uma propensão para a troca e o regateio, e que providencia o sistema de mercados para tornar isso possível. Já foi dito que sob um sistema de mercado o processo económico é organizado através de situações de escassez. Poderá ser acrescentado que, por necessidade (intrínseca), o comportamento do mercado é direccionado no sentido da criação de excedentes. É cometido um erro, no entanto, quando se assume que estas características institucionais de uma economia de mercado são um aspecto natural da vida económica (Pearson, 1957b: 321).

É um facto que parcelas maiores ou menores da população de todas as sociedades vivem num nível de subsistência considerado inadequado pela ciência. Contudo, estas pessoas não despendem todo o seu tempo disponível a produzir comida. Quer nas sociedades primitivas, quer nas sociedades contemporâneas, mesmo as pessoas mais pobres, usam os seus poucos recursos de formas não utilitárias (dançam, cantam, lutam, etc.) Assim, aquilo que parece ser um facto objectivo da natureza, desintegra-se após

uma examinação mais aprofundada. O facto é que “o homem não vive apenas do pão”, não interessa quão escasso este seja. Na base do teorema do excedente está assumida uma primazia do comer, sobre o pensar, socializar, governar, construir, trocar, jogar, etc. Mas, isto configura um cru determinismo económico que baseia o desenvolvimento social e económico nas capacidades estreitas do estômago humano (Pearson, 1957b: 324-325).

Assim,

“É preciso referir que a economia, em todos os seus níveis de existência material, é um processo social de interacção entre o homem e o seu ambiente no decurso do qual os bens e serviços mudam de forma, são movidos e mudam de mãos. Eles são produzidos e distribuídos. A forma deste processo, i.e., a sua forma institucional e os motivos que o colocam em movimento são determinados não por qualquer factor individual, quer natural ou humano, mas são o resultado de vários níveis interdependentes da existência humana: ecológicos, tecnológicos, sociais e culturais. E as questões relativas a que coisas e em que quantidade uma determinada sociedade produz, a quem é responsável pela produção, a quanto é consumido e em que proporção pelos vários grupos sociais, e a quanto é poupado ou desviado do consumo imediato e para que fins, são resolvidas apenas através da interacção complexa dessas variáveis. O homem, a viver em sociedade, não produz um excedente a não ser que o designe como tal e, então, o seu efeito é dado pela forma como está institucionalizado” (Pearson, 1957b: 326).

Conclui-se que a inter-relação entre os aspectos materiais e sociais da existência (humana) é de tal ordem que estes não podem ser separados em sequências do tipo “primeiros e segundos”, “antes e depois”. E o sistema de mercado, com a sua separação institucional do económico e do social, é apenas uma excepção aparente. Aqui, também, aqueles excedentes que parecem surgir do nada, são explicados apenas pelas características institucionais da economia de mercado. Também não será útil admitir que o excedente é uma condição necessária, mas não suficiente, da mudança, pois isto é falhar a questão chave. Existem sempre e em todos os lugares potenciais excedentes disponíveis. O que conta são os meios institucionais que os tornem possíveis. E estes meios para aumentar o esforço, colocar de parte a quantidade extra, e criar um excedente são tão variados como a própria organização do processo económico (Pearson, 1957b: 338-339).

### 2.3.2 – George Dalton

Dalton é considerado quase consensualmente o autor “polanyiano” por excelência no campo da antropologia económica. Aliás, como nota Arensberg:



“Dalton é o sucessor lógico de Polanyi, e o seu trabalho representa o culminar do ímpeto de Polanyi em direcção ao renascimento da economia (*economics*) histórica institucional e ao uso teórico apropriado dos dados etnográficos e históricos na ciência económica e na antropologia” (cit. in Dalton, 1969: 80).

Com efeito, Dalton está em perfeita sintonia com Polanyi quando afirma que:

“Todas as sociedades devem possuir algum tipo de organização económica (...) – arranjos [institucionais] estruturados para providenciar bens e serviços materiais – mas se esses arranjos se assemelham ou não às regras economizadoras da troca mercantil é uma questão de investigação empírica” (Dalton, 1968a: xxxii).

E acrescenta ainda:

“Se pretendermos investigar de um modo sistemático o grande número de economias pré-industriais estudadas pelos antropólogos e pelos historiadores, necessitamos de uma abordagem conceptual que não nos comprometa com a visão segundo a qual o que quer que descubramos seja entendido meramente como alguma variante do nosso próprio sistema de mercado” (Dalton, 1968a: xxxiii).

George Dalton dedicou uma parte considerável dos seus estudos às questões teóricas no campo da antropologia económica<sup>21</sup> (cf. 1961; 1967; 1968a; 1968b; 1969; 1977; 1978; 1990). Neste sentido, segue a linha de raciocínio preconizada por Polanyi ao considerar que a palavra “economia” possui dois significados distintos e independentes. No sentido substantivo, economia refere-se à provisão de bens materiais que satisfazem necessidades biológicas e sociais. O significado substantivo é perfeitamente geral na sua aplicabilidade porque todas as comunidades, independentemente das diferenças no seu ambiente natural, técnicas de produção ou traços culturais, são compostas por seres humanos cuja existência bio-social depende da provisão sustentada de itens materiais (Dalton, 1961: 5-6; Elardo, 2003: 42).

---

<sup>21</sup> Para além disso, destacamos o que escreveu sobre a polémica em torno do conceito de excedente (cf. 1960; 1963), no seguimento do que já havia sido feito por Pearson (cf. 1957b). Dalton defende três argumentos principais: (1) mesmo quando o termo “excedente” (*surplus*) é utilizado de uma forma inequívoca com referência directa a um facto empírico, o papel de um excedente material enquanto indutor de uma mudança organizacional socioeconómica não é de todo garantido; (2) quando o termo é usado como um facto numa análise *ex post* de alguma mudança não observada, ou para explicar alguma estrutura social complexa, o excedente torna-se numa identidade definidora (*definitional*) e o seu papel como indutor da mudança organizacional socioeconómica é impossível de ser verificado empiricamente ou de ser refutado; (3) por último, tal como é usado numa economia organizada pelo mercado, o termo excedente possui um significado especial totalmente diferente do que adquire nas economias não mercantis (Dalton, 1960: 483).

Voltaremos a referir as contribuições de Dalton para outras matérias no 3º capítulo, nomeadamente no que se refere à utilização das formas de integração – reciprocidade, redistribuição e mercado – em análises empíricas (cf. 1962) e ao estudo que fez sobre o “dinheiro primitivo” (cf. 1965).

O segundo significado de economia pode ser descrito em termos “economizadores”. Denota um conjunto especial de regras desenhadas para maximizar os resultados de algum objectivo ou para minimizar o gasto de alguns meios. Assim, não possui necessariamente uma conexão com o significado substantivo da economia, pelo que seria prejudicial assumir que a provisão organizacional dos bens materiais deve ser universalmente alcançada através de um cálculo economizador (Dalton, 1961: 6-7; Elardo, 2003: 42).

Por conseguinte,

“um bom quadro teórico para a antropologia económica deve ser (bastante) claro acerca das similaridades e das diferenças entre a nossa própria economia e as economias primitivas e agrícolas<sup>22</sup> [*peasant economies*], acerca da relevância da ciência económica convencional para a antropologia económica, e deve conter uma formulação explícita das matérias a serem analisadas” (Dalton, 1969: 69)

Então, como já vimos em Polanyi, a antropologia económica é melhor conduzida no âmbito de um quadro de sistemas económicos comparados que considere (*draws on*) todas as economias de que há registos. A análise das economias pré-industriais, desenvolvidas e em vias de desenvolvimento encontra-se hoje em dia dispersa por vários ramos da ciência económica, história, sociologia e antropologia, cada um deles contribuindo com informação útil para o largo espectro de tópicos estudados pela antropologia económica (Dalton, 1969: 69-70).

Outra questão fundamental para Dalton prende-se com o facto de o termo “economia” (tal como os termos “sociedade” e “cultura”) não possuir uma dimensão associada. Contudo, qualquer que seja a dimensão de uma economia, esta terá vários aspectos em comum, alguns de bastante interesse (Dalton, 1969: 70).

Qualquer que seja o agrupamento humano, estamos na presença de pessoas com reconhecidas afinidades sociais e culturais – parentesco, religião, língua, vizinhança – expressas em algum tipo da comunidade partilhada ou de vida social. Isto significa que dois tipos de bens e de serviços devem ser providenciados à comunidade: comida e outros requisitos materiais para a existência física, e bens e serviços para a religião, defesa, resolução de disputas, ritos de passagem e outros aspectos da vida social e

---

<sup>22</sup> Dalton entende por economias agrícolas (*peasant economies*) aquelas economias em que as transacções comerciais (de mercado) no âmbito dos recursos e da produção são quantitativamente importantes, e o dinheiro, os preços (monetários) e o trabalho assalariado são habituais. Estas eram comuns especialmente na América Latina e na Ásia antes e durante grande parte da época colonial (Dalton, 1968b: 182).

comunitária. A aquisição ou produção dos itens materiais e dos serviços<sup>23</sup> necessários para a existência física e social nunca são deixadas ao acaso porque nem os indivíduos, nem as comunidades, poderiam sobreviver sem os mesmos. É por esta razão que é útil entender todas as comunidades ou sociedades como possuindo sistemas económicos. A palavra “sistema” refere-se aos arranjos (*arrangements*) e regras estruturados que asseguram que os bens materiais e os serviços são providenciados de um modo repetido ao longo do tempo. Uma das tarefas da antropologia económica consiste em identificar essas regras e arranjos sistemáticos nas várias sociedades (Dalton, 1969: 70; Elardo, 2003: 47-49).

Uma segunda semelhança entre as diversas economias é que todas utilizam algum(ns) tipo(s) de recursos naturais (terra, minerais, etc.), cooperação humana (divisão do trabalho) e tecnologia (instrumentos e conhecimento da produção ou dos processos aquisitivos). Cada um destes elementos está estruturado, i.e., requer regras sociais – direitos e obrigações específicos. Aquilo a que chamamos organização económica é um conjunto de regras instituídas mediante as quais os recursos naturais, a cooperação humana e a tecnologia são combinadas conjuntamente para providenciar os itens materiais e os serviços de uma forma sustentada e repetida (Dalton, 1969: 70-72).

Note-se que estamos mais uma vez na presença da definição substantiva da economia. Portanto,

“em suma, todas as sociedades de que há registo possuem arranjos estruturados que providenciam os meios materiais [necessários] para a vida individual e comunitária. É a estas regras estruturadas que chamamos sistema económico. A antropologia económica delinea estas regras sociais da economia ao descrever as actividades e as visões, e ao analisar os processos transaccionais e as relações nas comunidades pré-industriais do mundo subdesenvolvido; e faz comparações entre as economias primitivas, agrícolas e as economias industriais desenvolvidas. Compara igualmente os componentes e os sectores de uma economia: a afectação da terra e do trabalho, a organização do trabalho, a disposição da produção e a organização e a utilização das diferentes formas de dinheiro, mercados e comércio externo. Existem, contudo, diferenças muito importantes entre as diversas economias, diferenças na sua estrutura e performance, pelo que constituirá uma análise bastante valiosa [salientá-las e] contrastá-las” (Dalton, 1969: 72).

Se outros autores associam Polanyi a uma perspectiva holística ou a uma tentativa de construir uma teoria económica genericamente relevante (cf. Pearson, 1957a;

---

<sup>23</sup> No contexto das economias primitivas e agrícolas (*peasant*), Dalton usa o termo “serviços” para se referir aos serviços providenciados por artesãos, tais como ferreiros, carpinteiros, etc. e aos serviços providenciados por pessoas que desempenham papéis políticos, religiosos e rituais (Dalton, 1969, p. 70).

Stanfield, 1980, 1986; Block e Somers, 1984; Berthoud, 1990), Dalton não partilha tais opiniões. Os conceitos, visões e generalizações analíticos de Karl Polanyi relacionam-se com a organização socioeconómica das economias primitivas e arcaicas, nas quais a organização mercantil está ausente ou confinada a transacções marginais. Aqui, as componentes da economia – trabalho e afectação dos recursos, organização do trabalho, disposição dos produtos – são expressões do parentesco, política, religião, etc. (Dalton, 1969: 79). Por conseguinte,

“a sua análise não é geral em três sentidos: (1) ele não analisa as economias agrícolas (*peasant*), onde a organização mercantil, dependência do mercado para assegurar a subsistência e o uso de dinheiro Ocidental são importantes; (2) ele não estava preocupado com a performance quantificável das economias primitivas, mas apenas com a sua organização; (3) a sua análise da mudança socioeconómica e do desenvolvimento confinou-se principalmente à Europa [*Grande Transformação*]” (Dalton, 1969: 79).

Dalton critica mesmo os antropólogos formalistas por procurarem uma teoria universal e, portanto, queixarem-se que as categorias e as generalizações de Polanyi (designadas para economias primitivas, estáticas) não se adequam às economias agrícolas em mudança, criticando o seu trabalho (Dalton, 1990: 166).

No entanto, deve ser reconhecido que o antropólogo económico trata dois tipos diferentes de economias, primitivas e agrícolas; sob dois conjuntos diferentes de condições, estáticas e dinâmicas; e com dois aspectos da economia bastante diferentes, organização e performance material. As categorias teóricas de Polanyi estão orientadas principalmente, mas não em exclusivo, para a organização de economias primitivas e arcaicas operando sob condições estáticas. O facto de ele não analisar economias agrícolas e economias em pequena escala submetidas à mudança, crescimento e desenvolvimento não apaga as suas importantes contribuições para a análise de economias não mercantis e das transformações do capitalismo dos sécs. XVIII e XIX (Dalton, 1969: 79-80).

Tal como os economistas, os antropólogos económicos lidam com vários aspectos de diferentes tipos de economias, pelo que necessitam de vários conjuntos de conceitos para as compreender e mensurar apropriadamente. E Dalton cita mesmo Chayanov para reforçar o seu argumento:

“... não temos dúvidas de que o futuro da teoria económica passa não por construir uma única teoria universal da vida económica, mas por conceber um número de

sistemas teóricos que se adequem ao espectro das ordens económicas do presente e do passado e que descubram as formas da sua coexistência e evolução” (Chayanov, cit. in Dalton, 1969: 80).

Detenhamo-nos mais um pouco nesta problemática, pois achamos que é bastante relevante e que as formulações de Dalton necessitam de mais alguns esclarecimentos. Quando diz que a perspectiva de Polanyi – e, conseqüentemente, a concepção substantivista – não é universalmente aplicável, pensamos que o que pretende realmente afirmar é que esta não encerra em si mesma uma capacidade explicativa total dos aspectos (empíricos) de todos os tipos de economias, nomeadamente naquelas onde o(s) mercado(s) desempenha(m) um papel relevante enquanto forma de integração. Mas, em nosso entender, essa nunca foi uma pretensão de Polanyi com a elaboração da definição substantiva – e aí estamos plenamente de acordo com Dalton.

Agora, se esta é uma definição “mínima” comum a todas as economias é, por conseguinte, universalmente aplicável – contrariamente ao que Dalton acaba por concluir. A definição substantiva postula simplesmente que, independentemente da forma como estão instituídas - e este é o ponto-chave – todas as economias são “um processo instituído de interacção entre o homem e o seu ambiente, que resulta numa contínua oferta de meios materiais para satisfazer as suas necessidades” (Polanyi, 1968a: 145). Ora, Polanyi concretiza a análise substantivista, i.e., a análise da economia enquanto processo instituído, em três formas possíveis de integração (de institucionalização, se quisermos): reciprocidade, redistribuição e mercado<sup>24</sup>. Quando esta última forma – o mercado – é predominante numa sociedade, cujo caso mais extremo é constituído pela moderna economia capitalista, Polanyi reconhece plenamente a aplicabilidade de outros quadros teóricos e conceptuais – nomeadamente, o formalista – para a sua análise. Se, de acordo com Dalton, as economias agrícolas, ou pelo menos algumas delas, tendem a possuir elementos não negligenciáveis de uma economia de mercado (transacções comerciais, preços monetários, etc.) tal significa, pois, que a perspectiva formalista terá algo a dizer sobre as mesmas, mas não significa que a perspectiva substantivista não é universalmente aplicável, apenas que precisa de ser complementada, como o próprio Dalton reconhece noutro lugar (cf. 1990: 167).

---

<sup>24</sup> Como já referimos anteriormente, trataremos em detalhe as três formas de integração no 3º capítulo.

## 2.4 – O paradigma formalista

### 2.4.1 – Robbins Burling

Segundo as asserções do campo formalista, o comportamento maximizador é universal:

“Um indivíduo maximiza alguma coisa, ou diferentes coisas em diferentes períodos – presumivelmente coisas que valoriza. [Logo,] a teoria geral da maximização pode ser aplicada em qualquer caso” (LeClair e Schneider, 1968: 8).

Seguindo este raciocínio, para Burling, a ciência económica consiste no estudo da afectação de recursos escassos a fins alternativos:

“Acredito que eles [Polanyi e os seus associados] estão errados (...) e sinto que as suas discussões obscurecem a possibilidade de os [povos] primitivos também poderem ‘economizar’ (i.e., praticar cálculos racionais), mesmo na ausência de um mercado” (Burling, 1968: 170).

Todos os indivíduos, em todas as sociedades, escolhem o que fazer de modo a maximizar quaisquer que sejam os seus fins. Assim, existem meios disponíveis para alcançar esses fins, mas estes são escassos e portanto o indivíduo tem de escolher os meios de acordo com as suas limitações, de uma forma que maximize os resultados. Então, o “problema económico” consiste em analisar o contexto de uma “maximização constrangida” (*constrained maximization*) [Elardo, 2003: 52; del Toro, 1999: 92].

Aliás,

“Não se pode argumentar que a ‘economização’, o cálculo cuidadoso das escolhas com vista ao alcance de determinados objectivos, não existe simplesmente porque o quadro institucional particular que nos ajuda a efectuar as escolhas economizadoras (o mercado) está ausente. Os indivíduos primitivos não são presumivelmente mais nem menos racionais do que qualquer um de nós, embora possam utilizar diferentes instituições para expressar a sua racionalidade” (Burling, 1968: 178).

Em suma, a opinião de Burling é que a racionalidade, tal como é entendida pela ciência económica neoclássica, é geral e as instituições são específicas, pelo que a existência da racionalidade não depende de quaisquer instituições, nomeadamente do mercado. Por conseguinte,

“dizer que um indivíduo procura maximizar as suas satisfações é postular pouco mais do que um truísmo (...) Mas a ideia da maximização não pode ser abandonada

uma vez que qualquer discussão acerca do comportamento orientado para [determinados] objectivos, ou qualquer análise da escolha, implica uma teoria da maximização e podemos igualmente explicitar uma noção comum nas ciências sociais e, nesse sentido, para todo o nosso pensamento quotidiano (...) Deste ponto de vista, estamos a ‘economizar’ em tudo o que fazemos. Estamos sempre a tentar maximizar as nossas satisfações de alguma forma e, portanto, somos remetidos para a noção de que a ciência económica lida não com um tipo mas com um aspecto do comportamento [humano]” (Burling, 1968: 183-184).

#### 2.4.2 – Edward LeClair

Edward LeClair Jr. é provavelmente o formalista mais conhecido (cf. Elardo, 2003). Existem dois argumentos principais que o autor recupera de outros formalistas, nomeadamente de Burling: 1) todo o comportamento económico consiste num comportamento maximizador; 2) o modelo substantivista está errado pois centra-se exclusivamente nos bens (e serviços) materiais (Elardo, 2003: 56). Tendo abordado o primeiro no ponto anterior, debruçemo-nos um pouco sobre o segundo. Como nota LeClair:

“os economistas já não acreditam [hoje em dia], se é que alguma vez acreditaram, que as necessidades humanas estão confinadas, nas sociedades de mercado, às necessidades materiais, nem assumem que isso é verdade em qualquer [outra] sociedade. Nem uma assunção acerca da natureza materialista das necessidades humanas constitui um elemento necessário na teoria económica contemporânea” (1968: 190).

Tal como os primeiros formalistas, LeClair defende que enquanto a definição substantiva de “economia” se foca na satisfação das necessidades materiais dos seres humanos, a definição formal refere-se à maximização da satisfação independentemente daquilo que contribui para essa satisfação<sup>25</sup>. Daqui conclui que a definição formal é mais geral do que a substantiva, pois é aplicável sempre que a maximização da satisfação constituir o cerne do comportamento das pessoas (Elardo, 2003: 58).

Para além disto, o autor apresenta algumas ideias “novas”, como são o caso das seguintes:

1) não existe mais do que um conceito de economia mas apenas um conceito que se manifesta de modos diferentes em estruturas sociais e culturais diferentes. LeClair defende que é errado fazer a distinção entre uma definição substantiva e uma definição

---

<sup>25</sup> Como já mencionámos a certa altura no ponto 2.2, Polanyi procura resolver uma certa ambiguidade semântica – que nos parece ser evidente no caso das críticas formalistas – ao afirmar que os bens, e não as necessidades, são materiais. Caso contrário restringir-se-ia absurdamente a esfera da economia (cf. Polanyi, 1977b: 20).

formal de economia. Distinguir entre os dois significados implica que ambas as definições são razoáveis, o que parece desnecessário se uma das definições – a formal – é por natureza universal (Elardo, 2003: 57 e 59).

2) o comportamento económico maximizador refere-se necessariamente a bens escassos. Os substantivistas não foram bem sucedidos em demonstrar que a escassez não se aplica às economias primitivas (Elardo, 2003: 57, 60-62). Pelo contrário, o autor desenvolve um quadro racional que postula a existência da escassez em todas as sociedades:

“podemos reformular o postulado acerca da universalidade da escassez nos seguintes termos: os homens, em todo o lado [e em todas as épocas], estão confrontados com o facto de que as suas aspirações excedem as suas capacidades. Sendo este o caso, devem economizar as suas capacidades no interesse de cumprir as suas aspirações no maior grau possível” (LeClair, 1968: 195).

3) é necessária a incorporação de especificidades acerca das instituições e da cultura nos modelos económicos, constituindo tal a chave para a antropologia económica (Elardo, 2003: 57).

#### 2.4.3 – Os dois “extremos” da perspectiva formalista: Scott Cook e Frank Cancian

Para concluir, se tivéssemos de situar ou delimitar o pensamento formalista entre dois “extremos”, estes seriam provavelmente constituídos por Scott Cook e Frank Cancian. Cook subscreve a maior parte dos argumentos formalistas já apresentados (cf. 1966; 1969) mas é talvez o autor que vai mais longe nas suas críticas ao paradigma substantivista, nomeadamente ao seu método. Assim, argumenta que não é científico rejeitar *a priori* o modelo dedutivo formalista em favor de um método indutivo com base na assunção que este descreve mais realisticamente a realidade. O trabalho dos substantivistas não pode ser considerado de todo científico, pelo que as suas teorias não podem ser tidas como aceitáveis. Aliás, na sua perspectiva, os substantivistas acabam por estar a praticar ideologia, pelo que o seu quadro teórico na antropologia económica deve ser completamente rejeitado (Elardo, 2003: 65-67).

Cancian (cf. 1968), por seu turno, argumenta que ambos os lados do debate efectuaram formulações correctas, pelo que procura complementar a perspectiva formalista com alguns elementos da perspectiva substantivista/institucionalista. O caminho a seguir pela antropologia económica deverá ser uma espécie de “meio-termo”, i.e., um quadro teórico baseado no princípio formalista da universalidade da



maximização, combinado com um reconhecimento da necessidade de incorporar as especificidades institucionais para “operacionalizar” esse princípio básico (Elardo, 2003: 68).

Em suma, enquanto a maior parte dos formalistas acreditam que a teoria formal é “subinstitucional”, ou seja, que não tem de responder a considerações institucionais, Cancian, por outro lado, reconhece a necessidade de incorporar as instituições apropriadas nas teorias e modelos, particularmente nos referentes às sociedades primitivas (Elardo, 2003: 70).

## 2.5 – Breve nota final

Pegando nas palavras de Marshall Sahlins, diríamos que “é difícil concluir com um toque dramático. Este ensaio não possui uma estrutura dramática e um sumário seria desnecessariamente repetitivo” (2004: 230). Atente-se no seguinte quadro síntese<sup>26</sup>:

**Quadro No. 1 – Abordagens formalista e substantivista**

	<b>Abordagem Formalista</b> (Teoria Neoclássica)	<b>Abordagem Substantivista</b> (Análise Institucional)
<b>Base</b>	Escassez Axiomática	Necessidade Material Axiomática
<b>Unidade de Análise</b>	Individual	Sociedade
<b>Objectivo Económico Assumido</b>	Eficiência	Suficiência
<b>Institucionalização do Comportamento Económico</b>	Implícita: Homem Económico	Explícita: Lugar Ocupado Pela Economia

Será suficiente recordar que a definição substantiva encara a economia como um processo instituído de interacção entre o homem e o ambiente que o rodeia, o qual resulta numa oferta contínua de meios materiais para satisfazer as suas necessidades. Este significado possui um carácter universal e constitui a base para o método preconizado por Polanyi: a análise institucional. Ora, a economia pode estar instituída de diferentes formas nas mais variadas sociedades, sendo que Polanyi identifica três padrões fundamentais designados por formas de integração – reciprocidade,

<sup>26</sup> Adaptado de Stanfield *et al.* (2006: 247).

redistribuição e troca (mercantil) – que analisaremos em detalhe no próximo capítulo. Esta última – o mercado – desempenhou um papel largamente marginal nas sociedades humanas até ao século XIX, altura em que ocorreu uma mudança para um tipo inteiramente novo de economia integrado pelos mercados formadores de preços. É precisamente sobre a história da ascensão da economia capitalista de mercado que versa a *magnum opus* de Karl Polanyi – *A Grande Transformação* – expondo em pormenor o denominado processo de desincrustação (*disembeddedness*) da economia moderna. Esse será o nosso objecto de estudo no 4º capítulo.

## Capítulo 3 – Formas de integração: reciprocidade, redistribuição e troca (mercantil)

### 3.1 – Introdução

Vimos no capítulo 2 que Polanyi, partindo da definição substantiva de economia, preconiza uma análise da economia enquanto processo instituído. Esta concretiza-se no estudo dos padrões institucionais mediante a combinação dos quais a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes. Polanyi identifica três padrões fundamentais que designa de formas de integração: reciprocidade, redistribuição e troca mercantil (cf. Polanyi, 1968a; Polanyi, 1977c; Polanyi, 2000).

De um modo sucinto, a reciprocidade<sup>27</sup> consiste em “movimentos entre pontos correlativos de grupos simétricos”; a redistribuição designa “movimentos apropriativos em direcção a um centro e, também, no sentido inverso” (do centro para “fora”); a troca refere-se “aos movimentos ‘vice-versa’ que ocorrem entre ‘mãos’ sob um sistema de mercado” (cf. Polanyi, 1968a: 148-149). Assim, a reciprocidade tem como princípio institucional subjacente a simetria, a redistribuição requer algum grau de centralidade e a troca pressupõe a existência de um sistema de mercados formadores de preços.

De acordo com a classificação de Polanyi, podemos afirmar que, em geral, as sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas, embora possa haver espaço para alguma troca. Nas sociedades primitivas ou tribais opera a reciprocidade e, também, em parte, a redistribuição. Apenas nas sociedades modernas é que o sistema de mercados auto-regulados – um padrão institucional relativamente recente – se assume como forma de integração dominante.

No que respeita à tipologia das formas de integração, Polanyi foi influenciado e recebeu inspiração do trabalho efectuado por dois antropólogos: Malinowski e Thurnwald (cf. Polanyi, 1968a: 151; Polanyi, 2000: 67, 309-313; Humphreys, 1969: 173). Malinowski demonstra que, entre os Trobrianders,

“a maioria, senão todos os actos económicos pertencem a alguma cadeia de presentes e contrapresentes recíprocos que, a longo prazo, chegam a um equilíbrio e beneficiam igualmente ambos os lados (...) O homem que desobedecesse persistentemente às regras da lei nas suas transacções económicas logo se veria à

---

<sup>27</sup> A respeito do conceito de reciprocidade há que realçar o trabalho extremamente exaustivo desenvolvido por Rafael Marques (cf. 2001; 2002).

margem da ordem social e económica – e ele está perfeitamente consciente disso” (cit. in Polanyi, 2000: 310).

Em suma, segundo Malinowski, “toda a vida tribal é permeada por um constante dar e tomar” e, a fim de tornar possível tal reciprocidade, em todas as sociedades selvagens será encontrada uma certa ‘dualidade’ de instituições ou ‘simetria de estrutura’ como base indispensável de obrigações recíprocas. Thurnwald possui uma visão semelhante, afirmando que “a dádiva de hoje será recompensada pela retoma de amanhã. *Esta é a consequência do princípio da reciprocidade, que permeia todas as relações da vida primitiva*” (itálico nosso), e acrescenta: “entre os Banaros, a partilha simétrica (...) baseia-se na estrutura da sua sociedade, que é igualmente simétrica” (cit. in Polanyi, 2000: 312).

Como refere Polanyi,

“Thurnwald descobriu ainda que, para além deste comportamento recíproco, e por vezes combinado com ele, a prática da acumulação e da redistribuição era a aplicação mais generalizada, desde a tribo caçadora primitiva até aos maiores impérios. Os bens eram colectados de forma centralizada e depois distribuídos entre os membros da comunidade, numa grande variedade de formas. (...) Esta função distributiva é a fonte primordial do poder político dos órgãos centrais” (2000:312).

Nas palavras do próprio Thurnwald,

“*todos os estados arcaicos – a China antiga, o Império dos Incas, os Reinos Indianos, Egipto, Babilónia – fizeram uso de moeda metálica para impostos e salários, mas dependiam principalmente dos pagamentos em espécie acumulados em celeiros e depósitos (...) e distribuídos entre autoridades, guerreiros e classes ociosas, isto é, a parte não-produtiva da população. Neste caso, a distribuição exerce uma função essencialmente económica*” (cit. in Polanyi, 2000: 313, itálico nosso).

Polanyi abordou directamente as formas de integração, analisando-as em detalhe, n’ *A Grande Transformação* (cf. Polanyi, 2000), no artigo seminal “The Economy as Instituted Process” (cf. Polanyi, 1968a) e na obra *Livelihood of Man* (cf. Polanyi, 1977c). Para além disso, fez uma aplicação empírica das mesmas na importante obra *Dahomey and the Slave Trade* (cf. Polanyi, 1966), onde analisa o funcionamento de uma economia arcaica.

Diversos autores foram influenciados, directa ou indirectamente, por esta tipologia Polanyiana das formas de integração que, assim, recebeu um tratamento algo extenso na literatura (cf. Dalton, 1962, 1968a; Danese e Mittone, 2008; Galvão Carvalho, 2007;

Hamilton, 1991, 1994; Hettne, 1990; Humphreys, 1969; Junker, 2001; Neale, 1957a; Rosser e Rosser, 1998, 1999, 2005<sup>28</sup>; Sahlins, 2004; Schaniel e Neale, 1994, 2000; Smelser, 1959; Vahabi, 2006<sup>29</sup>; Van Kley, 1996).

Polanyi considerava também que um inquérito crítico das definições de comércio, dinheiro e mercados deveria tornar disponível um conjunto de conceitos capazes de formar o material em bruto de que as ciências sociais necessitam para tratar os aspectos económicos. Estes três elementos formam a denominada “triade cataláctica” – ou mercantil, se preferirmos – e constituíram, no seguimento da análise das formas de integração, outro aspecto importante no seio do pensamento Polanyiano. O autor critica a influência restritiva de uma abordagem mercantil – ou formalista – que considera estes três elementos inseparáveis: onde houver evidência de comércio e/ou dinheiro, a existência de mercados deve ser automaticamente assumida. Pelo contrário, o comércio e o dinheiro têm acompanhado a humanidade desde os seus primórdios, mas os mercados são um desenvolvimento institucional bem mais recente. E, mesmo que se verifique a existência de mercados, estes não têm de assumir necessariamente a forma de um sistema de mercados formadores de preços, que são a excepção, e não a regra, no âmbito da forma assumida pelos mercados.

Como refere Dalton,

“Nas economias primitivas e arcaicas, o comércio externo, o dinheiro e os mercados estão organizados de maneiras diferentes daquelas tão familiares no seio do capitalismo [moderno]. (...) Deve-se notar que essas diferenças são expressões de diferenças mais fundamentais na estrutura económica. (...) O esquema de Polanyi procura alcançar um sentido analítico para isso mesmo ao sugerir que o comércio externo, o dinheiro e os mercados assumiram apenas um conjunto reduzido de características organizacionais nas [diferentes] economias [ao longo da história], dependendo do modo transaccional (ou ‘padrão de integração’) dominante” (1968a: xxxvi).

---

<sup>28</sup> Rosser e Rosser (cf. 1998, 1999, 2005) partindo do conceito de “economia tradicional” – que compreende as economias integradas pela reciprocidade e pela redistribuição – propõem um novo conceito: o de “nova economia tradicional”. Assim, a economia tradicional está associada ao uso de tecnologia atrasada e às sociedades pré-modernas, conduzindo o avanço do mercado a uma desincrustação da economia do seu quadro de referência socio-cultural. Por seu turno, a “nova economia tradicional” está associada a um esforço – presente em várias comunidades, nomeadamente no sistema de castas Indiano – de “re-incrustar” uma economia moderna ou em processo de modernização num quadro socio-cultural tradicional, usualmente ligado à religião, mas através da manutenção ou adopção de tecnologia moderna (cf. Rosser e Rosser, 2006: 561-563).

<sup>29</sup> Vahabi (2006) introduz uma forma de integração – ou “modo de coordenação”, como a designa – adicional: o modo de coordenação destrutivo, que pode ser caracterizado, na modernidade, como “um sistema específico de ordens contraditórias e instituições paralelas que requiere o uso permanente de meios coercivos directos para garantir o domínio instável de uma sobre as outras. Este tipo de coordenação está localizado [algures] entre a ordem e a desordem social” (cf. Vahabi, 2006: 3).

Deste modo, Polanyi estudou pormenorizadamente as formas assumidas pelo comércio, dinheiro e mercados nas várias sociedades humanas, assim como as suas diferenças fundamentais relativamente às sociedades modernas (cf. Polanyi, 1957a; 1963; 1964; 1966; 1968a; 1968c; 1977d; 1977e; 1977f; 2000). Tal como sucedeu com as formas de integração, o estudo da “tríade cataláctica” por parte de Polanyi despoletou uma produção académica e científica bastante extensa (cf. Arnold, 1957a, 1957b; Benet, 1957; Bohannon, 1955b, 1959; Chapman, 1957; Dalton, 1965, 1975, 1982; Edel, 1970; Geertz, 1980; Grierson, 1978; Klein, 1968; Law, 1992; Lovejoy, 1982; Melitz, 1970; Neale, 1957b; Orlove, 1986; Rotstein, 1970; Sahlin, 2004; Morris, 1983, 1985, 2007; Revere, 1957).

Em síntese,

“As categorias de reciprocidade, redistribuição e troca mercantil de Polanyi e as suas distinções analíticas entre os tipos de dinheiro, mercados e comércio externo permitem-nos descrever a nossa própria economia de modo a tornar os seus aspectos mais importantes comparáveis com as [diversas] economias estudadas pelos antropólogos e pelos historiadores, permitindo assim uma comparação sistemática das semelhanças e das diferenças usando a nossa economia como base. Para além disso, elas permitem-nos analisar as características estruturais das economias primitivas sem as apreender através dos quadros teóricos desenhados para a nossa economia. O valor desta abordagem é demonstrado (...) pelo que é possível dizer acerca das formas do dinheiro, comércio externo e mercados nas economias primitivas e arcaicas; e pelo que se pode descobrir acerca das relações estruturadas entre a economia e a organização política, religiosa e consanguínea em todas as sociedades” (Dalton, 1968a: xxxv-xxxvi).

Então,

“O grande objectivo de Polanyi a nível teórico era criar uma ciência económica (*economics*) substantiva não-mercantil que poderia, assim, providenciar um quadro conceptual geral para todo o espectro de economias antigas nas quais os outros padrões de integração, que não a troca, prevaleciam” (Pearson, 1977: xxxv).

Neste capítulo consideramos antes de mais as formas de integração, mas efectuamos também uma breve abordagem à “tríade cataláctica”. Deste modo, começaremos por apresentar no ponto 3.2 as noções e definições das três formas de integração – reciprocidade, redistribuição e troca mercantil. Depois, analisaremos no ponto 3.3 as perspectivas de Polanyi acerca da “tríade cataláctica”: comércio, dinheiro e mercados. No ponto 3.4 trataremos a aplicação empírica das formas de integração efectuada pelo autor na obra *Dahomey and the Slave Trade*. Finalmente, nos pontos 3.5

e 3.6 abordaremos, respectivamente, as contribuições de Dalton – “Traditional Production in Primitive African Economies” – e de Marshall Sahlins – *Stone Age Economics*.

### **3.2 – As formas de integração**

#### **3.2.1 - Análise Institucional**

O objectivo de Polanyi era tornar a história económica universal no ponto de partida para uma reconsideração compreensiva do problema da subsistência humana. Ora, o método preconizado para concretizar essa tarefa é a análise institucional e as bases conceptuais resultantes da mesma são constituídas pelas formas de integração (Stanfield, 1986: 54).

A tarefa essencial da análise institucional é conceptual ou teórica, não obstante o seu compromisso metodológico com estudos comparativos e descritivos dos arranjos sociais concretos. No entanto, “a capacidade para generalizar e prever depende, com este método, da emergência de padrões comuns de operações institucionalizadas” (Pearson, 1957a: 309). Neste sentido, uma das maiores conclusões reportadas na obra *Trade and Market in the Early Empires* foi que o registo etnográfico revela apenas um conjunto reduzido de padrões mediante os quais a economia tem sido organizada nas sociedades humanas. Como se lê na introdução:

“a principal tarefa desta livro é conceptual: argumenta que apenas existe um pequeno número de padrões alternativos para organizar a subsistência (*livelihood*) e providencia as ferramentas para a análise das economias não-mercantis (...) [Com efeito,] é esta limitação dos possíveis padrões de organização económica e das suas combinações efectivas que dá aos pensamentos e dados recolhidos algum sentido e relevância (*topicality*)” [Polanyi *et al*, 1957: xvii-xviii].

Tomados em conjunto, estes padrões conferem uma forma bem definida e delineada ao programa de investigação de Karl Polanyi. Deste modo, ao conceptualizar e reportar a operação dos mesmos em diferentes quadros históricos, Polanyi e os seus colegas abriram caminho para uma teoria mais geral da economia e da sociedade do que aquela que é possível sob a alçada da mentalidade de mercado (Stanfield, 1986: 56).

Como referimos no capítulo anterior, o conceito substantivo de economia é o ponto de partida da análise institucional. Segundo esta visão, a economia pode ser definida como “um processo instituído de interacção entre o homem e o seu ambiente, o qual

resulta numa oferta contínua de meios materiais para satisfazer as suas necessidades” (Polanyi, 1968a: 145). Assim, “o estudo do lugar ocupado pela economia na sociedade é nada mais do que o estudo da maneira como o processo económico está instituído em diferentes épocas e locais. Isto requer a utilização de instrumentos [conceptuais] especiais” (Polanyi, 1968a: 148). Polanyi desenvolve essas ferramentas analisando “a maneira como a economia adquire unidade e estabilidade, i.e., a interdependência e a recorrência das suas partes, [algo] alcançado através da combinação de alguns padrões, que podem ser designados por formas de integração” (Polanyi, 1968a: 148-149).

Como nota Stanfield,

“A análise institucional está portanto preocupada com a integração mútua das actividades económicas e com as outras actividades sociais, e também com a classificação das economias de acordo com a maneira como a integração é sustentada” (1986: 57).

Com efeito,

“De entre as várias maneiras como as economias podem ser classificadas empiricamente, deve ser dada preferência a uma que evite pré-julgar as questões significativas derivadas do problema do lugar ocupado pela economia na sociedade como um todo. As questões que se destacam são aquelas envolvendo as relações do processo económico com as esferas política e cultural da sociedade. Para evitar pré-julgar essas questões, é sugerido que as economias sejam agrupadas de acordo com a forma de integração dominante em cada uma delas. A integração está presente no processo económico no grau em que aqueles movimentos de bens e pessoas que ultrapassam o efeito do espaço, do tempo e dos diferenciais ocupacionais estão institucionalizados de modo a criar uma interdependência entre esses mesmos movimentos (...) [Assim,] as formas de integração designam os movimentos institucionalizados mediante os quais os elementos do processo económico – dos recursos materiais ao transporte, armazenamento e distribuição dos bens – são ligados” (Polanyi, 1977c:35).

Uma determinada forma integradora apenas pode operar no contexto de uma estrutura institucional bem definida. As estruturas de apoio, a sua organização básica e a sua validação derivam da esfera societal. Por outras palavras, a análise institucional é mais sociológica do que psicológica: “se a perspectiva histórica significa algo é que os motivos e as personalidades individuais são pouco importantes quando comparadas com as mudanças institucionais” (Polanyi, 1977g: 240) A análise comparativa da mudança e da evolução sociais centra-se na estrutura social porque esta selecciona ou restringe atitudes e motivações particulares. Esta é a raiz da insistência de Polanyi em que a



denominada natureza humana muda bastante pouco no processo de evolução social. Se os homens parecem ser generosos num lugar e egoístas noutra, não é a sua natureza básica que é diferente, mas antes a sua organização social (Stanfield, 1986:58-59: Stanfield, 1981: 7-8). Se não,

“Tomemos o caso de uma sociedade tribal. O interesse económico individual só raramente é predominante, pois a comunidade vela para que nenhum dos seus membros esteja faminto, a não ser que ela própria seja avassalada por uma catástrofe (...) Por outro lado, a manutenção dos laços sociais é crucial. Primeiro porque, infringindo o código estabelecido de honra ou generosidade, o indivíduo se afasta da comunidade e se torna um marginal; segundo porque, a longo prazo, todas as obrigações sociais são recíprocas, e seu cumprimento serve melhor os interesses individuais de dar-e-receber. Essa situação deve exercer uma pressão contínua sobre o indivíduo no sentido de eliminar do seu consciente o auto-interesse económico (...) Essa atitude é reforçada pela frequência das actividades comunais, tais como partilhar o alimento na caça comum (...) O prémio estipulado para a generosidade é tão importante, quando medido em termos de prestígio social, que não compensa ter outro comportamento senão o de esquecimento próprio. O carácter pessoal nada tem a ver com o assunto (...) As paixões humanas, boas ou más, são apenas dirigidas para finalidades não-económicas” (Polanyi, 2000: 65-66).

Em suma, a presença deste ou daquele motivo não é o factor fulcral da análise institucional. Ao invés, interessa-lhe a estrutura institucional na qual os motivos operam. A sua tarefa consiste largamente em construir uma teoria nova porque a orientação formalista da teoria económica limita severamente a sua utilidade para a análise institucional, que deve, antes, partir de uma orientação substantivista se se pretender formular uma ciência económica genuinamente comparativa (Stanfield, 1986: 60-62; Stanfield, 1981: 7). Neste sentido,

“a ‘economia’ é concebida como uma componente da cultura e não como um tipo de acção humana, como o processo de vida material da sociedade e não como um processo de comportamento individual de satisfação das necessidades” (Sahlins, 2004: 186).

O método comparativo, fundado numa documentação cuidadosa de situações históricas substantivas, permitirá ao analista institucional tratar as instituições económicas como traços culturais, i.e., enquanto expressões de valores ou significados derivados de determinados padrões de interacção social. Apenas desta maneira poderemos legitimamente especificar as dinâmicas culturais e reconstruir a verdadeira história das instituições económicas (Stanfield, 1986: 62-63).

Podemos concluir que

“Para que a análise institucional substantiva seja tão clara quanto possível, o problema económico tem de ser menos um de eficiência e optimização do que um de suficiência. [Deste modo,] a economia é vista como um aspecto da actividade humana que funciona para reproduzir materialmente a sociedade” (Stanfield, 1986:65).

### 3.2.2 - Reciprocidade, redistribuição e troca (mercantil)

Empiricamente, as principais formas de integração da economia humana são a reciprocidade, a redistribuição e a troca (*exchange*). A reciprocidade denota movimentos entre pontos correlativos de grupos simétricos; a redistribuição designa movimentos apropriativos em direcção a um centro e também no sentido inverso (do centro para “fora”); a troca refere-se aos movimentos “vice-versa” que ocorrem entre “mãos” sob um sistema de mercado. A reciprocidade, por conseguinte, pressupõe como pano de fundo (*background*) grupos organizados simetricamente; a redistribuição está dependente da presença de algum grau de centralidade (*centricity*) no grupo; a troca, de modo a produzir integração, requiere um sistema de mercados formadores de preços. Assim, os diferentes padrões de integração requerem determinados apoios (*supports*) institucionais<sup>30</sup> (Polanyi, 1968a: 148-149; Polanyi, 1977c: 35-36).

É por isso importante distinguir entre formas de integração, estruturas de apoio (*supporting structures*) e atitudes pessoais. A dificuldade situa-se no uso comum dos termos reciprocidade, redistribuição e troca para denotar também diferentes tipos de inter-relações pessoais. Então, superficialmente, parece que as formas de integração reflectem meramente agregados das respectivas formas de comportamento individual: se a mutualidade entre os indivíduos for frequente, uma integração recíproca emergirá; onde a partilha entre os indivíduos for comum, a integração redistributiva estará presente; de modo similar, actos frequentes de troca (directa) [*barter*] entre indivíduos resultariam na troca (mercantil) [*exchange*] como forma de integração (Polanyi, 1968a:149; Polanyi, 1977c: 36-37).

---

<sup>30</sup> Num dos trabalhos mais recentes em que a tipologia das formas de integração proposta por Polanyi é analisada, Schaniel e Neale (cf. 2000) propõem que estas sejam vistas como maneiras de “mapear” o fluxo de meios materiais dentro de uma sociedade. No nosso entender esta é uma visão bastante redutora dos conceitos propostos por Polanyi. Como explica o próprio Polanyi: “pode-se pensar nas formas de integração como diagramas representando os padrões constituídos pelos movimentos de bens e pessoas na economia (...) [mas,] claramente, tais diagramas podem apenas servir pouco mais do que um objectivo formal. Eles não explicam como é que o movimento que representam pode ocorrer na sociedade em questão nem como é que esse movimento, uma vez ocorrido, pode produzir um efeito integrador. Para possuir tal efeito, e para existir como forma de integração, esse movimento requiere a presença de determinadas estruturas na sociedade” (Polanyi, 1977c: 36).

No entanto, Polanyi defende que o efeito integrador é condicionado pela presença de determinados arranjos institucionais, tais como organizações simétricas, pontos centrais e sistemas de mercado. O facto a reter é que os meros agregados dos comportamentos individuais em questão não produzem, por si só, tais estruturas. Assim, o comportamento de reciprocidade entre os indivíduos integra a economia apenas se existirem estruturas simetricamente organizadas, tais como um sistema simétrico de grupos de parentesco<sup>31</sup> (*kinship*). Contudo, um sistema de parentesco nunca deve a sua origem ao mero comportamento “reciprocativo” ao nível individual. O mesmo se passa com a redistribuição: esta pressupõe a presença de um centro afectador (*allocative*) de recursos na comunidade, mas, em contrapartida, a organização e a validação de tal centro não surge apenas como a mera consequência de actos frequentes de partilha entre os indivíduos. Finalmente, o mesmo é válido para o sistema de mercado: actos de troca (*exchange*) ao nível pessoal apenas produzem preços se ocorrerem no âmbito de um sistema de mercados formadores de preços, um quadro institucional que não pode nunca ser criado por meros actos aleatórios de troca (*exchange*). Em suma, as estruturas de apoio, a sua organização básica e a sua validação derivam da esfera societal ou, por outras palavras, o factor validativo e organizador deriva da acção colectiva das pessoas em situações estruturadas. (Polanyi, 1968a:150; Polanyi, 1977c: 37).

“Isto deve ajudar a explicar porque é que na esfera económica o comportamento interpessoal muitas vezes falha em conseguir alcançar os efeitos sociais esperados, na ausência de determinadas pré-condições institucionais. Apenas num ambiente simetricamente organizado irá o comportamento “reciprocativo” resultar em instituições económicas relevantes; apenas onde existirem centros afectadores (*allocative*) poderão os actos individuais de partilha produzir uma economia redistributiva; e apenas na presença de um sistema de mercados formadores de preços irão os actos individuais de troca (*exchange*) resultar em preços flutuantes que integram a economia pois, de outro modo, tais actos de troca (directa) [*barter*] permanecerão ineficazes e, portanto, tenderão a não ocorrer” (Polanyi, 1968a:151).

Passemos então às formas de integração propriamente ditas. Um grupo que organize deliberadamente as suas relações económicas numa base recíproca terá, para cumprir os seus propósitos, de se dividir em subgrupos cujos membros se possam identificar mutuamente como tal. Assim, membros do grupo A terão de ser capazes de

---

<sup>31</sup> Danese e Mittone (2008), inspirados em Polanyi, efectuaram uma experiência de “laboratório” que consistia num jogo (*game*) que procurava reproduzir, ainda que de forma imperfeita, o circuito Kula descrito por Malinowski. Os autores concluíram que Polanyi estava correcto: na ausência de algum tipo de simetria induzido, o nível de eficiência do sistema é bastante modesto, ou seja, a reciprocidade requer a existência de arranjos institucionais específicos.

estabelecer relações de reciprocidade com as suas contrapartes no grupo B e vice-versa. Mas a simetria não se restringe a esta dualidade. Três, quatro ou mais grupos podem ser simétricos relativamente a dois ou mais eixos; igualmente, os membros dos grupos não necessitam de “reciprocitar” (*reciprocate*) uns com os outros, mas podem fazê-lo com os membros correspondentes de um terceiro grupo em relação ao qual possuem relacionamentos análogos (Polanyi, 1968a:152; Polanyi, 1977c: 38-39).

Quanto mais próximos se sentirem os membros de uma comunidade, mais generalizada será a tendência entre eles para se desenvolverem atitudes “reciprocativas” no que se refere a relações específicas limitadas no espaço, no tempo ou noutro sentido<sup>32</sup>. Os laços de parentesco, a vizinhança ou o totem pertencem a grupos mais permanentes e compreensivos; no seu âmbito associações voluntárias ou semi-voluntárias de carácter militar, vocacional ou social criam situações nas quais, pelo menos transitoriamente ou em relação a uma determinada localidade ou situação típica, se formam agrupamentos simétricos cujos membros praticam alguma forma de mutualidade. O sistema de reciprocidade mais bem autenticado foi descrito por Malinowski na sua análise do circuito Kula das Ilhas Trobriand na Melanésia Ocidental. Neste circuito existe uma parceria na troca, mas os actos de troca estão separados (*disjointed*), de modo que dádiva e contra-dádiva ocorrem em diferentes ocasiões, cerimonializadas, da modo a banir qualquer noção de equivalência (Polanyi, 1968a:152; Polanyi, 1977c: 39; Pearson, 1977:xxxiii).

A redistribuição obtém-se dentro de um grupo na medida em que na afectação (*allocation*) dos bens – incluindo a terra e os recursos naturais – estes são recolhidos por uma “mão” e distribuídos em virtude dos costumes, lei ou decisão central *ad hoc*. Por

---

<sup>32</sup> Junker (2001) examina o contexto socioeconómico de uma aldeia alemã onde existiu uma denominada economia local e “moral” até aos finais dos anos 60 – assente na reciprocidade – e que resistiu, portanto, durante bastante tempo, à integração num sistema de mercado auto-regulado. Com efeito, concluiu que esta aldeia funcionava de acordo com os princípios de uma sociedade pré-mercantil enunciados por Polanyi, existindo uma forte inter-relação e unidade entre as esferas económica e social que resultavam numa reconciliação entre o interesse pessoal e colectivo. A reciprocidade constituía a base da vida económica e social, sendo que, em geral, todos os princípios de afectação e de organização do trabalho estavam também subordinados a esse princípio. As acções das pessoas não visam assegurar os seus interesses individuais em termos de posses materiais mas, antes, destinam-se a garantir um estatuto e objectivos sociais. Por outras palavras, o sistema instituído de ajuda recíproca é não apenas um elemento da circulação dos bens, mas também uma parte integradora do próprio sistema de produção. Então, os sistemas de ajuda mútua desempenham não apenas um papel importante na organização societal como, com efeito, a própria estrutura social de produção é definida por esta interdependência dos agregados domésticos (*households*) através das transferências recíprocas. Em suma, e para concretizar, a economia, *conjuntamente* com a sociedade, garante a segurança e a sobrevivência do indivíduo uma vez que a preocupação com os outros membros da comunidade está incrustada nas relações de produção e nas instituições sociais (cf. Junker, 2001: 66-76).

vezes prefigura-se na recolha física dos bens acompanhada por um armazenamento/redistribuição, enquanto noutras a “recolha” não é física, mas meramente apropriativa, ou seja, sob a forma de direitos de disposição dos bens no sítio onde estão localizados fisicamente (Polanyi, 1968a:153; Polanyi, 1977c: 40).

Para alguns povos primitivos a vida pública é muito mais desenvolvida no que nas nossas sociedades ocidentais contemporâneas. Festivais, distribuição cerimonial de comida, solenidades religiosas, funerais, colheitas, e outras celebrações oferecem inúmeras ocasiões para uma distribuição em larga escala de comida e, por vezes, mesmo de artigos manufacturados. Uma função importante do chefe é recolher e distribuir a riqueza em tais ocasiões cerimoniais. Não faz qualquer diferença se a sanção para a recolha é o parentesco, laços feudais, laços políticos ou taxaço, o resultado é sempre o mesmo – armazenamento seguido de redistribuição (Polanyi, 1977c: 40).

A redistribuição<sup>33</sup> ocorre por diversas razões, em todos os níveis civilizacionais, desde a primeira tribo caçadora até aos vastos sistemas de armazenamento do Antigo Egipto, Suméria, Babilónia ou Peru. Em países de grande dimensão as diferenças no solo e no clima poderão tornar a redistribuição necessária; noutros casos é causada pela discrepância temporal entre a colheita e o consumo. A redistribuição de poder aquisitivo (“de compra”) pode ser valorada em si mesma, i.e., de acordo com objectivos requeridos pelos ideais sociais, como sucede no moderno Estado do Bem-Estar. O princípio permanece o mesmo: recolher e distribuir a partir de um centro (Polanyi, 1968a:153; Polanyi, 1977c: 40-41; Pearson, 1977: xxxiv).

A troca (*exchange*) consiste num movimento bidireccionado (*two-way*) de bens entre pessoas orientado para o ganho resultante da mesma para os participantes. Para que possa servir como uma forma de integração, a troca (*exchange*) requer o apoio de um sistema de mercados formadores de preços. Podem-se distinguir três tipos de trocas: um movimento meramente locacional (*locational*), de uma “mudança de lugares” entre mãos (troca operacional); e os movimentos de troca apropriativos, quer a uma taxa definida (troca decisional), quer a uma taxa regateável (troca integradora). No que se

---

<sup>33</sup> Smelser (1959) propôs dividir a categoria da redistribuição em duas: sistemas nos quais a recolha central é genuinamente seguida pela redistribuição, como na divisão da colheita entre as diferentes castas na aldeia Indiana, e aqueles em que a recolha serve para mobilizar os recursos para empreendimentos do grupo governante (*rulling group*) – construção de pirâmides, por exemplo. Mas, como nota Humphreys, “as duas funções são frequentemente conduzidas pela mesma organização, e justificadas da mesma maneira como servindo os interesses colectivos; a distinção entre distribuição material imediata e os benefícios diferidos ou menos mensuráveis das actividades dos governantes não parecem suficientes para introduzir a ‘mobilização’ como uma categoria separada” (1969:205).

refere à troca com uma taxa definida, a economia é integrada pelos factores que fixam essa taxa, não pelo mecanismo do mercado. Até os mercados formadores de preços são integradores apenas se estiverem ligados num sistema que tende a disseminar o efeito dos preços a outros mercados para além daqueles directamente afectados (Polanyi, 1968a:154-155; Polanyi, 1977c: 42).

O discutir dos preços (*higgling-haggling*) foi correctamente reconhecido como constituindo a essência do comportamento de regateio (*bargaining*). Para que a troca (*exchange*) seja integradora, o comportamento dos parceiros deve ser orientado para produzir um preço que é tão favorável para cada um deles quanto lhes foi possível alcançar mediante a “negociação”. Tal comportamento contrasta abertamente com aquele da troca a um preço definido (fixo). A troca com preços definidos envolve nada mais do que o ganho para cada uma das partes implícito na decisão de trocar; a troca com preços flutuantes almeja um ganho que apenas pode ser obtido através de uma atitude que envolva uma relação distintiva de antagonismo entre os parceiros. O elemento do antagonismo, embora diluído que seja, que acompanha esta variante de troca é inevitável. Nenhuma comunidade, que pretenda proteger a fonte da solidariedade entre os seus membros, pode permitir que uma hostilidade latente se desenvolva em torno de uma matéria tão vital para a existência (sobrevivência) física e, portanto, capaz de originar tensão como no que se refere, por exemplo, ao acesso à comida. Daí a exclusão universal das transacções com carácter de ganho referentes aos produtos alimentares nas sociedades primitivas e arcaicas. Esta exclusão largamente difundida no que diz respeito ao regateio sobre as vitualhas (*victuals*) remove automaticamente os mercados formadores de preços da esfera das instituições antigas (Polanyi, 1968a:155; Polanyi, 1977c: 42; Pearson, 1977: xxxiv-xxxv).

Poderemos ainda mencionar um quarto princípio de integração: a “domesticidade” (*householding*), que “consiste na produção para uso próprio” (Polanyi, 2000: 73). A domesticidade é caracterizada pela auto-suficiência no sentido substantivo, sendo a actividade económica motivada pela necessidade de provisão e a produção conduzida com vista ao seu uso directo pelos membros do grupo (Stanfield, 1986: 72). Polanyi argumenta que a domesticidade envolve usualmente o padrão institucional da autarquia, definida como “a capacidade de subsistir sem qualquer dependência relativamente a recursos externos” (Polanyi, 1957b: 96). Note-se que apenas sob uma forma comparativamente avançada de sociedade agrícola, contudo, é este tipo de integração praticável – e nesse sentido, francamente generalizável – e que o ponto-chave não é o

tamanho ou a localização social da unidade em questão, mas antes a sua orientação para a actividade económica:

“No que diz respeito aos registos etnográficos, não devemos presumir que a produção para a própria pessoa, ou para um grupo, seja mais antiga que a reciprocidade ou a redistribuição. (...) O selvagem individualista, que procura alimentos ou caça para si mesmo ou para a sua família, nunca existiu. Na verdade, a prática de prover as necessidades domésticas próprias tornou-se um aspecto da vida económica apenas num nível mais avançado da agricultura. Mesmo então, ela nada tinha em comum com a motivação do ganho, nem com a instituição de mercados. O seu padrão é o grupo fechado. Tanto no caso de entidades de família muito diferentes, como no povoamento, ou na casa senhorial, que constituíam unidades auto-suficientes, o princípio era invariavelmente o mesmo, a saber, o de produzir e armazenar para a satisfação das necessidades dos membros do grupo. O princípio é tão amplo na sua aplicação como o da reciprocidade ou da redistribuição. A natureza do núcleo institucional é indiferente: pode ser o sexo, como na família patriarcal; a localidade, como nas aldeias; ou o poder político, como no castelo senhorial. E também não importa a organização interna do grupo. Pode ser tão despótica como a família romana ou tão democrática como a *zadruga* sul-eslava; tão grande como os imensos domínios dos magnatas Carolíngios ou tão pequenas como a propriedade camponesa média da Europa Ocidental” (Polanyi, 2000: 73).

Porém, não é claro nas discussões de Polanyi se a domesticidade deve ser considerada um quarto padrão de integração. Esta pode ser mesmo considerada uma categoria “anómala” no edifício conceptual do autor pois representa o aspecto económico da unidade social básica, enquanto as outras três categorias se referem à organização das relações económicas *entre* unidades (Humphreys, 1969: 204). Se n’ *A Grande Transformação* ele parece atribuir-lhe uma importância similar às outras formas de integração (cf. Polanyi, 2000: 73-74), em outras ocasiões – nomeadamente no artigo seminal “The Economy as Instituted Process” - afirma que formalmente esta é, na verdade, uma redistribuição numa menor escala, independentemente do modo como a economia enquanto um todo está integrada (cf. Polanyi, 1968a: 153-154). Polanyi acaba por recuperar o conceito na sua obra *Dahomey and the Slave Trade*<sup>34</sup>, que analisaremos em detalhe no ponto 3.4. Do ponto de vista de Stanfield, que partilhamos, a domesticidade não é um mecanismo integrador no mesmo sentido das outras três porque

---

<sup>34</sup> Humphreys sugere que Polanyi provavelmente retomou o conceito nesta obra porque, pela primeira vez, estava a tentar efectuar uma descrição completa das instituições económicas de uma sociedade, em vez de seleccionar diferentes padrões para o estudo de diferentes sociedades, tendo achado que a reciprocidade, a redistribuição e os mercados não abrangiam todos os aspectos da economia do reino Daomé (cf. 1969: 204). Schaniel e Neale referem que Polanyi ficou convencido que a domesticidade não era mais do que uma redistribuição em pequena escala, pelo que nos trabalhos posteriores à GT não mais utilizou este conceito (cf. 2000: 92 e 102). Esquecem-se no entanto da sua utilização na obra supra mencionada.

não implica nenhuma forma adicional de integração. A domesticidade deve ela própria estar integrada por um dos outros três mecanismos. Mesmo no âmbito da família nuclear em que a intimidade faz a integração parecer automática, a reciprocidade e a redistribuição operam sem qualquer dúvida (cf. Stanfield, 1986: 72-73).

Os agrupamentos tradicionais das economias que, em traços largos, se aproximam de uma classificação de acordo com as formas dominantes de integração, são bastante ilustrativos. O domínio de uma forma de integração é aqui identificado com o grau em que é capaz de compreender a terra e o trabalho na sociedade<sup>35</sup>. A chamada sociedade selvagem é caracterizada pela integração da terra e do trabalho na economia através dos laços de parentesco. Na sociedade feudal os laços de fidelidade (*fealty*) determinam o destino da terra e do trabalho que a acompanha. Nos impérios antigos a terra era largamente distribuída e por vezes redistribuída pelo templo ou palácio, tal como o trabalho (Polanyi, 1968a:155-156; Polanyi, 1977c: 42-43; Dalton, 1968a: xxxiv-xxxv). Neste sentido,

“A ascensão do mercado até ao papel de força dominante pode ser concebida através do grau em que a terra e os alimentos passaram a ser mobilizados através da troca mercantil (*market exchange*) e em que o trabalho foi tornado numa mercadoria livre para ser adquirida (comprada) no mercado” (Polanyi, 1968a: 156).

De qualquer modo, as formas de integração não representam “estágios” de desenvolvimento. Não está implicada nenhuma sequência temporal. Várias formas subordinadas podem estar presentes ao lado de uma dominante, podendo recorrer após um eclipse temporário. As sociedades tribais praticam a reciprocidade e a redistribuição, enquanto as sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas, embora possa haver espaço para alguma troca. A redistribuição – o método dominante nas sociedades tribais e arcaicas, ao lado do qual a troca desempenha apenas um papel menor – adquiriu grande importância no Império Romano e está actualmente a ganhar terreno em alguns estados industriais modernos. Mais do que por uma vez ao longo da história, os mercados desempenharam um papel na economia, embora nunca numa escala territorial ou com a abrangência institucional comparáveis às do séc. XIX. Polanyi acreditava que,

---

<sup>35</sup> Note-se que isto contraria a visão de Smelser (cf. 1959) segundo a qual as formas de integração de Polanyi correspondem unicamente a uma tipologia de sistemas de troca (*systems of exchange*). Como refere mais uma vez Humphreys, esta tipologia “é certamente aplicável [também] à organização do trabalho, como Polanyi demonstrou claramente no seu último trabalho, *Dahomey and the Slave Trade*” (cf. 1969: 202). Já no que toca à terra, Humphreys considera que é mais difícil associá-la às categorias de Polanyi, na medida em que ele não dedicou uma grande atenção a este problema (cf. 1969: 202).



o colapso do padrão-ouro e a recessão do papel mundial dos mercados - comparativamente ao seu pico no séc. XIX<sup>36</sup> - a que assistiu na sua época, implicavam uma mudança de tendência que nos conduz ao nosso ponto de partida no capítulo 2: a crescente inadequação das nossas limitadas definições e visões de mercado no que concerne aos objectivos dos cientistas sociais no seu estudo do campo económico (Polanyi, 1968a:156-157; Polanyi, 1977c: 42-43; Galvão Carvalho, 2007: 142).

### 3.3 – A “tríade cataláctica”<sup>37</sup>: comércio, dinheiro e mercados

A influência restritiva de uma abordagem mercantil (*marketing approach*) sobre a interpretação das instituições comerciais e monetárias é incisiva: inevitavelmente, o mercado aparece como o locus da troca (*exchange*), constituindo o comércio a troca *de facto* e sendo o dinheiro um meio de troca. Uma vez que o comércio é direccionado pelos preços e os preços são uma função do mercado, todo o comércio reveste a forma de comércio mercantil (*market trade*), tal como todo o dinheiro é dinheiro de troca (*exchange money*). Em suma, o mercado é encarado como a instituição fulcral da qual o comércio e o dinheiro são meras funções (Polanyi, 1968a: 157).

Esta abordagem acaba por induzir uma aceitação mais ou menos tácita do princípio heurístico de acordo com o qual, onde existe evidência de comércio, a existência dos mercados deve ser assumida, tal como onde o dinheiro é uma realidade, tanto o comércio como, consequentemente, os mercados devem ser assumidos automaticamente. Naturalmente, isto conduz à observação de mercados onde estes não existem e a ignorar o comércio e o dinheiro onde estes estão presentes porque os mercados parecem estar (e estão) ausentes (Polanyi, 1968a: 158).

No entanto, estas noções não correspondem aos factos descobertos pela antropologia e pela história. O comércio, tal como alguns usos do dinheiro, são tão antigos como a própria humanidade, mas os mercados não ganharam uma importância assinalável até a um período histórico relativamente recente. Mesmo aonde os

---

<sup>36</sup> Como é sabido, esta perspectiva de Polanyi acabou por não corresponder à realidade. Especialmente a partir dos anos 70 tem-se assistido a um progressivo aumento do papel dos mercados e a um recuo das funções atribuídas ao Estado. Com efeito, o séc. XIX esteve longe de constituir o auge da economia (capitalista) de mercado. Autores como Robert Kurz ou Anselm Jappe vão além da “clássica” oposição estado/mercado e apontam, hoje em dia, para uma crise crescente do capitalismo – especialmente na sequência da revolução microelectrónica – nos seus fundamentos, i.e., enquanto sociedade assente no trabalho, na produção de mercadorias e na criação de valor como “irracional fim em si mesmo” (cf. Kurz, 1991a, 1991b, 1993, 1994, 1995a, 1997, 2004, 2005; Jappe, 2006).

<sup>37</sup> Polanyi designa por “cataláctica” (*catallactic*) uma instituição (supostamente) inerente à troca mercantil enquanto forma de integração (cf. Polanyi, 1968a: 158). Para o leitor perceber melhor, uma denominação alternativa poderia ser “tríade mercantil”.

elementos de mercado estão presentes, não necessitam de envolver a existência do mecanismo oferta/procura/preço. Os preços – ou melhor dizendo, as equivalências – são originalmente definidos pela tradição ou autoridade e a sua mudança, se ocorrer de todo, é alcançada através desses meios institucionais e não mediante métodos de mercado. Não obstante, os longos períodos históricos nos quais a reciprocidade e a redistribuição integraram a economia e os espectros/áreas consideráveis em que, até já nos tempos modernos, continuam a fazê-lo, têm sido relegados para fora da análise por uma terminologia restritiva. Assim, para clarificar estas questões, é necessária uma análise separada do comércio, do dinheiro e dos mercados (Polanyi, 1968a: 157-158; Polanyi, 1977d: 77-78).

### 3.3.1 - Formas de Comércio

Do ponto de vista mercantil, o comércio consiste no movimento dos bens no seu percurso pelo mercado. Todas as mercadorias – bens produzidos para venda – são objectos potenciais de comércio: uma mercadoria movimenta-se numa direcção, outra na direcção oposta; o seu movimento é controlado pelos preços, pelo que o comércio e o mercado são co-extensivos (*co-terminous*). Todo o comércio é, por definição, um comércio mercantil (Polanyi, 1968a: 159).

Definido operacionalmente, sob o ponto de vista substantivo, o comércio é um método de adquirir bens que não estão disponíveis num determinado local. O que distingue o comércio de outras actividades similares, como expedições (*questing*) para diversão (*game*), saque, obtenção de madeiras raras ou animais exóticos, é a dimensão bi-direccional (*two-sidedness*) do movimento, que lhe assegura igualmente um carácter largamente pacífico e regular (Polanyi, 1968a: 158; Polanyi, 1977d: 81).

O comércio externo precedeu o comércio doméstico, pelo que, sob condições primitivas, o comércio centra-se no encontro de grupos pertencendo a diferentes comunidades cujo um dos objectivos é a troca de bens. Esses encontros não produzem, tal como os mercados formadores de preços, “taxas de troca” (*rates of exchange*) - pelo contrário, pressupõem tais taxas. Nem a pessoa do comerciante individual nem os motivos de ganho individual estão envolvidos no processo. Quer um chefe ou um rei esteja a agir em nome da comunidade após ter colectado dos seus membros os bens para “exportação”, quer um grupo se encontre fisicamente com a sua contraparte numa praia com o propósito de trocar – em qualquer dos casos os procedimentos são essencialmente colectivos. Então, as actividades individuais e colectivas estão

intimamente relacionadas e entrelaçadas (*intertwined*) [Polanyi, 1968a: 159; Polanyi, 1977d: 78; 81-82].

A ênfase na aquisição de bens à distância (*from a distance*) enquanto elemento constitutivo do comércio deve realçar o papel dominante desempenhado pelas importações na história primordial do comércio. Apenas no séc. XIX o interesse nas exportações se expandiu imenso – um fenómeno tipicamente de mercado. Sob condições não-mercantis as importações e as exportações tendem a processar-se sob diferentes regimes. O processo mediante o qual os bens são colectados para a exportação está em grande parte separado, e é relativamente independente, do processo pelo qual os bens importados são repartidos. O primeiro pode consistir num tributo, taxação, dádivas feudais ou qualquer outra designação sob a qual os bens fluem para um centro, enquanto a repartição das importações pode desencadear-se em linhas bem diferentes (Polanyi, 1968a: 159; 162-163; Polanyi, 1977d: 82).

A organização do comércio na antiguidade diferia quanto aos bens transportados, à distância percorrida, aos obstáculos enfrentados pelos mercadores e às condições políticas e ecológicas inerentes à actividade. Por isso, todo o comércio é originalmente específico, i.e., consiste em expedições para a aquisição de itens específicos pois os bens e o seu transporte implicam que assim seja. Não pode existir, sob estas condições, tal coisa como comércio “em geral”. A não ser que seja dada a devida ênfase a este facto, não é possível compreender o desenvolvimento inicial das instituições comerciais. A decisão de adquirir certos tipos de bens num determinado local e a uma determinada distância será tomada sob circunstâncias diferentes do que se os bens tivessem sido adquiridos em qualquer outro local. As expedições comerciais (*trading ventures*) são, por esta razão, empreendimentos descontínuos: elas estão restringidas a empreendimentos concretos que se vão liquidando um a um e que não tendem a desenvolver-se como um processo continuado. Antes da época moderna as associações comerciais permanentes não eram conhecidas (Polanyi, 1968a: 162; Polanyi, 1977d: 90-92).

De acordo com a racionalidade do carácter bi-direccional, podem-se destacar três tipos principais de comércio: comércio de dádivas (*gift trade*), comércio administrado (*administered trade*) e comércio mercantil (*market trade*).

O comércio de dádivas liga os parceiros em relações de reciprocidade, tal como acontece no circuito Kula descrito por Malinowski. Neste caso, a organização do comércio é habitualmente cerimonial, envolvendo apresentações mútuas, “embaixadas”

(*embassies*), acordos políticos entre os chefes ou reis, etc. O comércio de dádivas encontra-se largamente difundido nas sociedades tribais mas, ao longo dos séculos, foi também a forma assumida pelo comércio entre diversos impérios, pois nenhuma outra racionalidade de carácter bidimensional seria capaz de corresponder tão bem às necessidades requeridas (Polanyi, 1968a: 163-164; Polanyi, 1977d: 94).

O comércio administrado pressupõe a existência de órgãos políticos ou semi-políticos organizados e relativamente estáveis, assentando firmemente em relações decorrentes de tratados mais ou menos formais. O acordo pode ser tácito, como sucede no caso de relações tradicionais ou costumeiras mas, entre corpos soberanos, o comércio em larga escala requer a existência de tratados explícitos. No comércio administrado, o interesse de importação é determinante em ambos os lados, pelo que o comércio é organizado através de canais governamentais ou controlados pelo governo. Isto estende-se à maneira como os negócios são efectuados, incluindo: as definições concernentes às “taxas” ou proporções das unidades trocadas; as instalações portuárias; a pesagem; o controlo de qualidade; a troca física dos bens; o armazenamento; o controlo do pessoal envolvido no comércio; a regulação dos “pagamentos”; os créditos; e os diferenciais dos preços. Em regra, essa organização envolve ainda a recolha dos bens destinados à exportação, assim como a distribuição dos bens importados – ambas caindo, como é fácil perceber, sob a alçada da esfera redistributiva da economia doméstica. Então, na sua totalidade, o comércio é conduzido mediante métodos administrativos. Os bens trocados são standardizados quanto à qualidade, peso ou outros critérios facilmente verificáveis, sendo que apenas esses “bens comerciais” podem efectivamente ser trocados (Polanyi, 1968a: 164; Polanyi, 1977d: 94-95).

Uma vez estabelecidas numa região, as formas administrativas de comércio podem ser praticadas sem qualquer tratado prévio. A instituição específica que se assume como o local por excelência de todo o comércio externo administrado é o “porto comercial”<sup>38</sup>. Trata-se de um órgão específico do comércio externo nas economias não-mercantis,

---

<sup>38</sup> Embora esteja fora do âmbito deste ponto, que visa apresentar, de um modo muito breve, a tipologia das formas de comércio preconizadas por Polanyi, há que realçar a importância do conceito de “portos comerciais” (*ports of trade*) no edifício teórico construído pelo autor (cf. Polanyi, 1963; 1964; 1966: 99-139). A principal característica associada aos mesmos, enquanto instituição-chave do comércio administrado, era permitirem a separação do comércio (externo) dos mercados (internos). Esta instituição mereceu ainda uma análise especial por parte de um conjunto de autores na obra *Trade and Markets in the Early Empires* (cf. Arnold, 1957a; Arnold, 1957b; Chapman, 1957; Revere, 1957). Paul Lovejoy, por seu turno, afirma que o “porto comercial” é um termo algo vago e de difícil aplicação, pelo que a principal contribuição de Polanyi neste âmbito não foi tanto constituída pelas proposições teóricas em si mesmas mas, antes, pelas reacções e discussões (académicas) que as mesmas suscitaram (cf. Lovejoy, 1982).

usualmente situado na costa. A sua função é oferecer: segurança militar ao anfitrião; protecção civil aos mercadores estrangeiros; instalações de ancoragem, desembarque e armazenamento; autoridades jurídicas; um acordo quanto aos bens a serem trocados; um acordo concernente às “proporções” ou equivalências dos diferentes bens a serem trocados (Polanyi, 1968a: 165; Polanyi, 1977d: 95).

O comércio mercantil constitui a terceira forma típica de comércio. Aqui a troca (*exchange*) é a forma de integração que relaciona os parceiros mutuamente. Esta variante de comércio comparativamente recente libertou uma torrente de riqueza material sobre a Europa Ocidental e a América do Norte, sendo actualmente a forma mais importante de todas. O alcance dos bens transaccionáveis – as mercadorias – é virtualmente ilimitado e a organização do comércio mercantil segue as linhas traçadas pelo mecanismo oferta/procura/preço. O mecanismo do mercado revela ainda o seu imenso espectro de aplicação ao ser adaptável não apenas aos bens como igualmente a cada elemento do comércio – armazenamento, transporte, risco, crédito, pagamentos, etc. – através da formação de mercados especiais para o frete, seguros, crédito de curto prazo, capital, espaços em armazém, instituições bancárias, entre outros elementos. Em suma, o comércio mercantil pressupõe, claro está, tanto o comércio como a existência de mercados. Mas os mercados, por sua vez, não derivam necessariamente do comércio, sendo que os mercados locais possuem origens independentes do comércio (Polanyi, 1968a: 165-166; Polanyi, 1977d: 95-96).

### 3.3.2 - Usos do dinheiro

A ciência económica define o dinheiro como um meio de troca indirecto. O dinheiro moderno é utilizado como meio de pagamento ou como “padrão” (*standard*) i.e., como unidade de conta, porque constitui um meio de troca. Então, o nosso dinheiro pode ser designado por dinheiro “para todos os fins”<sup>39</sup> (*all-purpose*). Os outros usos

---

<sup>39</sup> Contrariando Polanyi, Melitz (cf. 1970) defende que o dinheiro moderno, tal como o primitivo, também se assume como dinheiro “para fins específicos”. Para sustentar a sua posição, refere a existência de uma unidade de conta abstracta (i.e., o dólar é diferente de *um* dólar) e a utilização de diversos instrumentos em diferentes actos de compra: moedas e notas para pagamentos menores, cheques ou cartões para pagar valores maiores, etc. Parece-nos que Melitz confunde um pouco a questão: nas nossas sociedades, embora tratando-se de instrumentos/existências/formas diferentes, todas elas expressam o mesmo significado, o mesmo “dinheiro” ou moeda, se quisermos - dólares nos EUA, euros na zona Euro, etc. – que é utilizado para todas as funções. Por exemplo, quer recebamos um pagamento por cheque, transferência bancária, em notas, etc., é irrelevante pois poderemos usar esse “montante” para comprar qualquer bem, adquirir qualquer serviço, depositá-lo com vista à obtenção de juros, usá-lo na aquisição de activos financeiros... Em suma, trata-se sempre do “mesmo” dinheiro, não importa como esteja expresso. Ora, nas sociedades do passado tal não acontecia, estando os diferentes usos instituídos independentemente uns dos outros,

possíveis são meramente variantes pouco importantes da sua utilização como meio de troca (*exchange use*), e todos os usos do dinheiro estão dependentes da existência de mercados (Polanyi, 1968a: 166).

Por seu turno, a definição substantiva de dinheiro, tal como a de comércio, é independente dos mercados, derivando dos usos particulares em que vários objectos quantificáveis são aplicados: pagamento, padrão (unidade de conta), reserva de valor e meio de troca. O dinheiro, portanto, é aqui definido como os objectos quantificáveis empregues em um ou em vários destes usos. As sociedades primitivas e arcaicas não conheciam o dinheiro “para todos os fins”, sendo que vários objectos poderiam ser empregues para diferentes usos do dinheiro. Enquanto na sociedade moderna a unificação dos vários usos do dinheiro aconteceu sob a égide do seu uso como meio de troca, nas comunidades antigas encontramos diferentes usos institucionalizados separadamente. Assim, o dinheiro antigo pode ser designado por dinheiro “para fins específicos”<sup>40</sup> (*special-purpose money*) [Polanyi, 1968a: 166; Polanyi, 1968c:178-179; Polanyi, 1977e: 97-99].

O pagamento consiste na descarga (*discharge*) de obrigações mediante a qual objectos quantificáveis mudam de mãos, sendo um dos usos mais comuns do dinheiro na antiguidade. Aqui as obrigações não derivam normalmente das transacções económicas. Com efeito, se a ligação do pagamento com o dinheiro, e das obrigações com as transacções económicas, parece ser evidente na sociedade moderna, todavia, a quantificação, que associamos ao pagamento, já operava numa era em que as obrigações

---

pelo que não existia qualquer contradição em “pagar” (uma obrigação, contribuição, etc.) com um meio que não podia, por sua vez, ser utilizado para comprar bens, ou em empregar objectos como unidade de conta que não podiam servir como meio de troca (cf. Polanyi, 1968a:169).

<sup>40</sup> Relativamente à África pré-colonial, Bohannan conclui que o dinheiro para fins específicos era comum, mas o dinheiro para todos os fins era extremamente raro, o que parece confirmar as asserções de Polanyi (cf. Bohannan, 1955b; 1959). Dalton possui uma opinião semelhante: “o dinheiro primitivo executa algumas das funções do nosso dinheiro (moderno), mas raramente todas, (...) [sendo também] utilizado de algumas maneiras em que o nosso não é; o nosso dinheiro é impessoal e comercial, enquanto o dinheiro primitivo possui frequentemente um estatuto e uma personalidade, usos sagrados ou conotações morais e emocionais” (Dalton, 1965: 44). Aliás, o erro mais comum consiste em averiguar a existência “real” de dinheiro no passado na medida em que o mesmo se aproxime do nosso próprio dinheiro – o único considerado “verdadeiro”. Ora, as sociedades actuais são dominadas pela troca mercantil, à qual estão associados todos os usos do dinheiro moderno. Pelo contrário, nas economias primitivas as transacções mercantis estão ausentes ou são periféricas, assumindo portanto o dinheiro características bem diferentes e existindo, nomeadamente, usos não-comerciais do dinheiro. Em suma, nas sociedades actuais está presente um dinheiro para todos os fins, i.e., um instrumento monetário que é responsável por todos os usos e funções do dinheiro, decorrente da integração da economia via mecanismo de mercado. Nas sociedades primitivas, por seu turno, marcadas por outras formas de integração económica e social, existia algo que podemos denominar de dinheiro “para fins específicos” (cf. Dalton, 1965: 45-46, 59-62).

descarregadas ainda não estavam ligadas às transacções económicas (Polanyi, 1968a: 166-167; Polanyi, 1968c: 181). O que se passa é que:

“Uma vez estando estabelecido o uso do dinheiro como meio de troca na sociedade, a prática do pagamento alarga-se enormemente. Com a introdução dos mercados enquanto locus físico da troca (*exchange*), um novo tipo de obrigação adquire proeminência como o resíduo legal das transacções. O pagamento aparece como a contraparte de alguma vantagem material conseguida com a transacção. Anteriormente, o homem pagava impostos, rendas, contribuições ou compensações (*blood-money*). Agora ele paga pelos bens que compra. O dinheiro é agora um meio de pagamento *porque* é um meio de troca. Desvanece-se a noção de uma origem independente do pagamento, e os milénios em que este derivou não das transacções económicas, mas directamente de obrigações religiosas, sociais ou políticas são esquecidos” (Polanyi, 1968c: 183).

Um uso subordinado do dinheiro – reserva de valor – consiste na acumulação de objectos quantificáveis que permitam uma utilização futura ou que funcionem simplesmente como “entesouramento”, possuindo a sua origem, em grande medida, na necessidade de efectuar pagamentos. Se o pagamento não é, primariamente, um fenómeno económico, a riqueza também não o é. Nas sociedades antigas assumia principalmente a forma de tesouro (*treasure*), que era igualmente uma categoria social. O “tesouro” é normalmente constituído por “bens de prestígio” (*prestige goods*), cuja posse investe o seu titular com status, poder e influência sociais. É então uma peculiaridade do tesouro, que tanto a dádiva como a recepção deste tipo de bens aumenta o prestígio social (Polanyi, 1968c: 183-185; Polanyi, 1977e: 103, 107-108).

O uso do dinheiro como padrão consiste em atribuir uma identificação (*tag*) quantitativa a unidades de bens de diferentes tipos com vista a facilitar a sua manipulação, quer com o objectivo de trocar (*barter*) – ao adicionar os numerais, podemos igualizar os dois lados da troca – quer com o objectivo de criar um balanço dos diferentes bens armazenados, produzindo-se as denominadas finanças em género ou de bens essenciais (*staple finances*). Assim, no caso da troca directa, a soma dos objectos em cada lado pode eventualmente ser equiparada; no caso da gestão das mercadorias (*staples*) torna-se possível efectuar o planeamento, balanços, orçamentos e uma contabilidade geral (Polanyi, 1968a: 167; Polanyi, 1968c: 176, 184).

Com efeito, o uso do dinheiro como padrão – ou unidade de conta – é vital para as finanças de bens essenciais (*staple finances*) e acompanha o desenvolvimento das economias de armazenamento em larga escala, sendo essencial para a flexibilidade de um sistema redistributivo. Nas sociedades arcaicas, não é possível qualquer recolha de

impostos, o estabelecimento de orçamentos ou uma contabilidade rigorosa compreendendo uma variedade de bens sem a existência de um padrão. Uma vez que não é o número de coisas, mas o seu valor, que é submetido a operações aritméticas, estas requerem a definição de taxas relativas às relações entre as várias mercadorias. Quer seja em virtude dos costumes, de estatutos ou da proclamação, equivalências fixas designam a taxa a que os bens podem ser mutuamente substituídos. Apenas quando os preços se desenvolvem nos mercados (algo relativamente recente) é que o dinheiro enquanto padrão pode ser tomado como um dado adquirido, tal como acontece hoje (Polanyi, 1977e: 102-103, 119).

O uso do dinheiro como meio de troca consiste em empregar objectos quantificáveis em situações de troca indirecta. A operação envolve duas trocas consecutivas, servindo os objectos monetários de intermediário. Tal uso de objectos quantificáveis desenvolve-se não a partir de actos aleatórios de troca directa (*barter*) mas antes em conexão com o comércio organizado, especialmente o mercantil. Na ausência de mercados, a utilização do dinheiro como meio de troca não constitui mais do que um traço cultural subordinado (Polanyi, 1968: 167-168; Polanyi, 1968c: 180, 192-193).

Em suma, podemos concluir que:

“O dinheiro antigo é, como vimos, dinheiro para fins específicos (*special-purpose money*). Diferentes tipos de objectos eram empregues em diferentes utilizações do dinheiro; e esses usos estavam instituídos diferentemente uns dos outros. As implicações disto são de longo alcance. Não existia, por exemplo, qualquer contradição envolvida no facto de se “pagar” com um meio que não podia ser usado para comprar, nem em empregar objectos como “padrão”, que por sua vez não podem ser usados como meios de troca. Na antiga Babilónia o trigo era o meio de pagamento; a prata era o padrão universal; na troca, bastante residual, ambos eram utilizados tal como o óleo, a lã e outras mercadorias. Torna-se aparente porque é que as utilizações do dinheiro – tal como as actividades comerciais – podem alcançar um nível quase ilimitado de desenvolvimento, não apenas fora das economias dominadas pelo mercado, mas até na própria ausência de mercados” (Polanyi, 1968a: 169).

### 3.3.3 - Elementos de mercado

Do ponto de vista da ciência económica formal, o mercado constitui o *locus* da troca; o mercado e a troca são co-extensivos e a vida económica é redutível a actos de troca, todos eles corporizados (*embodied*) nos mercados. A troca é assim descrita como a relação económica por excelência, sendo o mercado encarado como a instituição



económica por excelência. A definição do mercado deriva logicamente da premissa subjacente de que toda a troca pode ser entendida como uma troca mercantil (Polanyi, 1968a: 169).

Como nota Walter Neale,

“A existência de um mercado é comumente tomada para estabelecer a existência de um sistema de mercado, no sentido moderno de um sistema de mercados formadores de preços. (...) No entanto, para o historiador e para o antropólogo, o mercado corresponde normalmente ao mercado físico (*market place*), [i.e.,] um local de encontro para a transferência de bens de uma parte para outra, sendo que, tal mercado, não constitui necessariamente a base da teoria económica construída pelos economistas” (1957b: 357).

A existência de alguma forma de mercados(s) não implica a presença de um sistema de mercado auto-regulado assente no mecanismo oferta/procura/preço. Aliás, os mercados formadores de preços são a excepção e não a regra, sendo que, ao longo da história, o homem conheceu quase exclusivamente mercados com preços fixos no seio de sistemas económicos e sociais integrados por instituições recíprocas e redistributivas (Neale, 1957b: 371).

Deste modo, sob o ponto de vista substantivo, o mercado e a troca possuem características empíricas independentes. A troca corresponde ao movimento apropriativo mútuo de bens “entre mãos”. Tal movimento, como já vimos, pode ocorrer tanto a taxas fixas como a taxas objecto de regateio. Portanto, onde quer que haja troca existe igualmente uma taxa, devendo ser realçado que a troca com preços regateados é idêntica à troca mercantil ou “troca enquanto forma de integração”. Este tipo de troca está tipicamente limitado a um determinado tipo de instituição mercantil, nomeadamente, aos mercados formadores de preços<sup>41</sup> (Polanyi, 1968a: 170).

A melhor maneira de abordar o universo das instituições de mercado parece ser fazê-lo em termos dos “elementos de mercado”. Dois elementos devem ser encarados como específicos, nomeadamente, as populações que procuram e que oferecem bens; se qualquer uma delas estiver presente, podemos falar de uma instituição mercantil (se

---

<sup>41</sup> Em mais uma das suas visões envoltas em polémica, Polanyi defende que as antigas economias do Médio Oriente não conheciam mercados formadores de preços, tomando os “preços” a forma de equivalências estabelecidas pela autoridade dos costumes, estatutos ou proclamações e sendo o comércio organizado independentemente da prossecução do lucro ou dos diferenciais dos preços (cf. Polanyi, 1957a). Morris Silver, por exemplo, desafia esta posição de Polanyi, defendendo que todos os pré-requisitos de uma economia de mercado preconizados pelo mesmo – afectação dos bens de consumo, da terra e do trabalho através do mecanismo oferta/procura/preço; presença do risco enquanto função do mercado; e mercados creditícios – estavam claramente presentes nessas economias (cf. Silver 1983; 1985; 2007).

ambas estiverem presentes, podemos chamá-las de mercado, enquanto se estiver apenas uma temos uma instituição do tipo mercantil (*market-type*). A seguir, na escala de importância, está o elemento de equivalência, i.e., a taxa da troca; de acordo com o carácter da equivalência, os mercados são mercados de preços definidos (*set-price*) ou mercados formadores de preços. Finalmente, existem elementos que podem ser designados como funcionais: ocorrem, regularmente, separados das instituições mercantis, mas se aparecerem juntamente com populações que oferecem e que procuram, padronizam (*pattern out*) essas instituições de uma forma que pode ter uma grande relevância prática. Entre estes elementos funcionais estão a localização geográfica (e física), os bens presentes, os costumes e a lei (Polanyi, 1968a: 170-171; Polanyi, 1977f: 123-124).

No que diz respeito ao elemento de mercado comumente chamado de “preço”, este estava no passado, regra geral, subsumido sob a categoria das equivalências. Como constata Polanyi,

“O uso deste termo geral deve ajudar a evitar confusões. O preço sugere flutuações, enquanto a equivalência não possui esta associação. A própria expressão ‘preço definido ou fixado’ sugere que o preço, antes de ser fixado ou definido esteve sujeito a alterações. Assim, a própria linguagem dificulta a apreensão da verdadeira ordem das coisas, nomeadamente que o preço é originalmente uma quantidade rigidamente fixada, na ausência da qual o comércio não pode existir (começar). Os preços flutuantes com um carácter concorrencial são um desenvolvimento comparativamente recente e a sua emergência forma um dos principais interesses da história económica da antiguidade. Tradicionalmente, pensava-se que a sequência era a inversa: o preço era concebido como o resultado da troca e do comércio e não como uma pré-condição necessária para os mesmos” (1968a: 172).

O preço corresponde à designação das razões quantitativas entre os bens de diferentes géneros, efectuadas através da troca directa ou do regateio. É esta forma de equivalência que é característica das economias que estão integradas através da troca.

“Mas, as equivalências não estão de maneira alguma restringidas às relações de troca. Sob uma forma de integração redistributiva as equivalências também são comuns. Elas designam a relação quantitativa entre bens de diferentes tipos que são aceitáveis no pagamento dos impostos, rendas, contribuições, multas ou que denotam qualificações para um estatuto cívico dependente de um censo de propriedade. A equivalência pode também definir o rácio em que os salários ou as razões em género podem ser reclamados. (...) A equivalência, nestas situações, denota não o que deve ser dado por outro produto mas, antes, o que pode ser reclamado em vez desse produto. Sob as formas de integração recíprocas também,

as equivalências, determinam a quantidade que é ‘adequada’ relativamente à parte simetricamente posicionada” (Polanyi, 1968a: 173).

Podemos concluir que, no sentido institucional, o termo mercado não assume necessariamente a forma de um mecanismo oferta/procura/preço, postulando meramente uma situação de troca (*exchange*). Isto implica nada mais do que um simples movimento “vice-versa” de bens entre “mãos” a taxas que podem ser determinadas pelo costume, lei, administração ou pela própria instituição de mercado. Quando os elementos de mercado se combinam para formar um mecanismo oferta/procura/preço, podemos falar de mercados formadores de preços. Caso contrário, o encontro de populações que oferecem com populações que procuram, no qual a troca é conduzida mediante equivalências fixas, constitui um mercado não formador de preços (*non-price-making market*) [Polanyi, 1977f: 125; Neale, 1957b: 365-367].

#### 3.3.4 – Observações finais

Segundo Polanyi,

“É imperativa uma advertência relativamente ao método de investigação. A tentação, na nossa era, é a de encarar a economia de mercado como o resultado natural de cerca de três mil anos de desenvolvimento Ocidental. Relativamente a instituições como os mercados locais de comida ou o comércio mercantil, o pensamento moderno é quase incapaz de concebê-los de qualquer outra forma que não enquanto protótipos em pequena escala que, eventualmente, evoluíram para a forma assumida pela economia mundial da era moderna. Nada poderia estar mais errado. O comércio mercantil e, eventualmente, a moderna economia de mercado, foram resultado não de um processo de desenvolvimento a partir de ‘pequenos começos’ (*small beginnings*) mas, antes, da convergência de um conjunto de desenvolvimentos originalmente separados e independentes, que não podem ser compreendidos à margem de uma análise dos elementos institucionais que norteiam a sua origem” (Polanyi, 1977f: 125).

Assim, é com a ajuda de conceitos não mercantis (ou formalistas) para o comércio, o dinheiro e os mercados que problemas fundamentais da história económica e social – tais como a origem dos preços flutuantes e o desenvolvimento do comércio mercantil – podem ser abordados e, eventualmente, resolvidos. Neste sentido,

“um inquérito crítico das definições de comércio, dinheiro e mercado deve tornar disponível um conjunto de conceitos capazes de formar o material em bruto de que as ciências sociais necessitam para tratar os aspectos económicos. (...) Até no que se refere ao sistema de mercado em si mesmo, o mercado enquanto único quadro de referência está cada vez mais ultrapassado. Todavia, (...) o mercado não pode ser

superado enquanto quadro geral de referência a não ser que as ciências sociais sejam bem sucedidas em desenvolver um quadro mais vasto de referência, ao qual seja o próprio mercado referenciável. Esta é, com efeito, a maior tarefa intelectual dos nossos dias no campo dos estudos económicos. Como tentámos mostrar, tal estrutura conceptual terá de ser alicerçada no significado substantivo da economia” (Polanyi, 1968a: 174).

### 3.4 – Polanyi: *Dahomey and the Slave Trade*<sup>42</sup>

A aplicação mais importante das formas de integração enquanto instrumentos analíticos por parte de Karl Polanyi foi talvez efectuada na influente obra intitulada *Dahomey and the Slave Trade*, escrita com a colaboração de Abraham Rotstein e publicada já postumamente. Como refere Polanyi na introdução, “este livro é acerca das realizações económicas (...) do reino africano do Daomé durante o século XVIII” (1966: xv), que correspondia, grosso modo, ao actual Benin. Tratava-se, segundo a classificação preconizada pelo autor, de uma sociedade arcaica, i.e., marcada por instituições económicas que não aparecem ainda nas comunidades primitivas (organizadas principalmente em função do parentesco e laços de consanguinidade), emergindo apenas nas sociedades estatais – arcaicas – e desaparecendo nas sociedades em que o uso do dinheiro como meio de troca é comum – ditas modernas (cf. Polanyi, 1966: xxv e 173). O Daomé era o estado mais poderoso daquela secção da costa ocidental africana conhecida pelos europeus como “costa dos escravos”<sup>43</sup> nos séculos XVIII e XIX (Law, 1992: 387), sendo um reino altamente centralizado mas onde, não obstante, a vida local nas aldeias era bastante intensa<sup>44</sup> (Polanyi, 1966: 32).

---

<sup>42</sup> Como nota Klein (1968), esta obra de Polanyi representa uma tentativa de alargar e desenvolver a tese proposta inicialmente por Rosemary Arnold em dois artigos presentes em *Trade and Market in the Early Empires* (cf. Arnold, 1957a; 1957b). Aliás, o próprio Polanyi reconhece a importância da pesquisa desenvolvida por Arnold para a elaboração deste livro (cf. Polanyi, 1966: ix).

<sup>43</sup> Embora, como o nome da obra indica, o comércio de escravos tenha sido alvo de uma análise detalhada por parte de Polanyi, essa problemática extravasa os objectivos (modestos) deste pequeno ponto em que nos propomos, acima de tudo, ilustrar empiricamente o funcionamento das formas de integração no Daomé.

<sup>44</sup> Roger Sandall critica duramente esta obra pois considera que Polanyi acredita firmemente na necessidade de um estado “forte” e “centralizado” que comande a economia. Assim, num rasgo de “primitivismo romântico”, idealiza a realidade de um reino antigo que, pelo contrário, era bastante cruel e despótico (cf. Sandall, 2000). Parece-nos que as suas críticas são perfeitamente infundadas, limitando-se a fazer transparecer um claro preconceito – ideológico, diríamos nós – nas suas observações, apresentando breves citações fragmentadas e descontextualizadas de Polanyi para “comprovar” a sua visão. Salientar as imperfeições e os efeitos negativos do sistema de mercado, assim como demonstrar que as diferentes economias humanas assumiram formas bastante diferentes ao longo da história, não transforma Polanyi num suposto malfeitor autoritarista e inimigo da liberdade. Pelo contrário, o autor afirma várias vezes prezar a justiça, a liberdade e a democracia, aspirando ao seu pleno desenvolvimento nas sociedades industriais modernas, razão pela qual critica o mercado auto-regulado e procura propor alternativas ao mesmo (cf. Polanyi, 2000: 259-301; Polanyi, 1968b; Stanfield, 1986: 125-150). Como nota o próprio Polanyi e, pasme-se, no mesmo livro: “a perspectiva deste trabalho é tudo menos antiquada. Concebido

No campo económico também podemos distinguir um domínio centralizado do estado e uma esfera não-estatal. Na esfera estatal a redistribuição era o principal padrão de integração<sup>45</sup>, enquanto na esfera não-estatal, i.e., na órbita familiar e local, a reciprocidade e a domesticidade eram os padrões dominantes. Na ausência de um sistema de mercado a troca era secundária, uma vez que não compreendia o trabalho e a terra e mesmo os mercados de bens estavam isolados e não formavam um sistema (Polanyi, 1966: 32). Passemos então em revista seguidamente cada um destes padrões.

#### 3.4.1 - Redistribuição: a esfera estatal

A monarquia era a instituição central da esfera estatal. O rei era a ligação entre o povo e os antepassados deificados, assim como o guardião da subsistência dos seus súbditos. Como tal, desempenhava um papel central na economia Daomeana. Era ele que anualmente revia as condições económicas, formulava planos para o futuro, distribuía um mínimo de conchas (*cowrie*) – o dinheiro local – para que a população pudesse comprar comida, estabelecia certas equivalências, recebia e efectuava dádivas, e recolhia os impostos e tributos (Polanyi, 1966: 33).

O papel do monarca da vida Daomeana ganhava evidência durante a grande cerimónia redistributiva: as Festividades Anuais (*Annual Customs*). Nesta ocasião o rei aparecia perante uma assembleia para descarregar (*discharge*) os seus vários deveres enquanto soberano, sendo que a Festividade Anual constituía o principal acontecimento do ciclo económico do reino. Assim, durante um dia o rei recebia dádivas, pagamentos e tributos, distribuindo subsequentemente uma parte desta riqueza à multidão (Polanyi, 1966: 33).

---

como a modesta contribuição de um historiador económico para responder aos problemas da sua época, o nosso esboço analítico é apresentado na convicção de que uma visão realista das grandes mudanças socioeconómicas, onde e quando ocorreram, alarga os nossos horizontes e permite avançar na procura de outras soluções. *Não obstante, ainda que algumas características do passado pareçam constituir lições para o nosso próprio tempo, devemos contudo evitar idealizar os mundos atrasados*” (Polanyi, 1966: xv, itálico nosso).

<sup>45</sup> De acordo com Klein (1968), Polanyi não achou necessário definir o “estado” explicitamente, consistindo a sua alternativa na criação de tipos ideais de tendências ou modos de transacção contrastantes, mediante os quais ele distinguiu entre sistemas de mercado e pré-mercado. No entanto, a sua noção de “redistribuição” é demasiado geral e vaga para ajudar a isolar e analisar o desenvolvimento dos mecanismos arcaicos do poder estatal Daomeano. O “estado redistributivo” reforçou, ao invés de transformar, a organização social e o igualitarismo económico primitivos, i.e., pré-estado. Assim, o seu argumento principal é que o “estado redistributivo” do Daomé não era exactamente um estado no verdadeiro sentido da palavra. De acordo com os próprios dados avançados por Polanyi, o Daomé pré-colonial pode ser mais acertadamente caracterizado como um tipo transitivo e em formação (*formative*) de um estado arcaico (ainda) em desenvolvimento (cf. Klein, 1968: 210-212; 216-218).

O aspecto económico deste processo pode ser analisado como uma deslocação de bens e dinheiro em direcção a um centro e no sentido inverso (do centro para “fora”), i.e., como uma redistribuição. Em suma, prefigurava-se numa recolha e distribuição de bens em grande escala, tratando-se da principal ocasião em que as finanças da administração real eram solidificadas e em que as conchas e outras importações eram distribuídas pelas pessoas (Polanyi, 1966: 33-34).

Embora as fomes devastadoras não fossem invulgares na região a norte do rio Níger, relativamente ao Daomé não há praticamente quaisquer registos de dificuldades alimentares ao longo da sua história. Daqui se poderá retirar o sucesso da política agrícola do reino. A administração permanente dos assuntos agrícolas cabia ao “Ministro da Agricultura”, o *Tokpo*; abaixo dele estavam o chefe dos “grandes agricultores” (*Xeni*) e o seu assistente. Era tarefa dos funcionários agrícolas assegurar uma produção equilibrada das colheitas (*crops*) e ajustar os recursos às necessidades vigentes. As colheitas principais eram semeadas em diferentes áreas do reino: por exemplo, num distrito era plantado milhete, noutras áreas inhames, noutras ainda milho, etc. Se houvesse sobreprodução ou subprodução de uma dada colheita, era ordenado aos agricultores que mudassem a sua produção para outro tipo de colheita. Se as reservas de cereais fossem escassas, não era permitida a sua exportação (Polanyi, 1966: 37-39).

A responsabilidade do rei para com a oferta alimentar do país era manifestada na relação que se estabelecia entre a coroa e os mercados locais. Todos os mercados eram criados mediante a autorização do rei, e funcionários governamentais vigiavam os mesmos para garantir a ordem e a obediência aos regulamentos. A comida só podia ser adquirida nos mercados através do pagamento com conchas pelo que a Festividade Anual se assumia como o meio privilegiado de providenciar à população em geral a moeda necessária para poder comprar comida. De um modo semelhante, todos os visitantes da corte recebiam dádivas de conchas por parte do rei (Polanyi, 1966: 40).

O sistema redistributivo da economia palaciana estava ligado a um aparelho extensivo de planeamento e administração. Era levado a cabo um censo que providenciava a informação necessária para recolher os tributos e impostos. O censo abarcava a população, a agricultura e a restante produção artesanal, o gado, em suma, todos os produtos e recursos disponíveis no reino. Depois de efectuada a contagem total dos outputs existentes, eram estabelecidos os impostos a serem aplicados. Desta forma,

o censo constituía a base para assegurar o fluxo de bens e serviços para o estado, algo fundamental sob um padrão económico redistributivo<sup>46</sup> (Polanyi, 1966: 40-41).

A taxação no Daomé era generalizada e estava ligada a um eficiente sistema de colecta, contabilidade e controlo. Toda a produção do reino era taxada (carne, animais domésticos, sal, ferro, tecidos, madeira, etc.), assim como o comércio interno. Eram também aplicados impostos em género nos mercados locais mediante a recolha de “amostras” de cada tipo de bens vendidos nos mesmos. O imposto mais básico e importante era, claro está, aquele que recaía sobre a produção agrícola, sendo que cada aldeia contribuía com a respectiva parte como um todo (Polanyi, 1966: 44-48).

Entre os deveres do rei encontrava-se ainda a proclamação de certas equivalências, expressas em conchas, que permaneceriam em vigor durante o seu reinado. No entanto, existiam muitas equivalências de carácter costumeiro na vida Daomeana, que permaneciam após a mudança de regime, tais como os pagamentos efectuados aos pais da noiva num casamento, contribuições rituais para os sacerdotes e para os vários funcionários (*officials*) das aldeias durante as cerimónias religiosas, trocas de dádivas entre grupos de parentesco nos funerais, etc. Também as equivalências prevalecentes no caso dos bens importados eram proclamadas pelo rei. A situação era algo diferente no que toca aos preços de mercado. Embora estes fossem usualmente fixados pelos órgãos locais, como veremos mais adiante, era responsabilidade do rei determinar os níveis gerais de preços que deveriam vigorar durante o seu reinado e fazer as eventuais alterações necessárias em resposta à escassez ou abundância de stocks (Polanyi, 1966: 49-50).

Podemos concluir que a administração do Daomé atingiu um grau de excelência em termos de honestidade, precisão e confiança inultrapassado por qualquer outro estado Africano. Como veremos mais detalhadamente, eram praticados controlos institucionais (*institutional checks*) bastante eficientes e a veneração dos antepassados criava uma atmosfera de fé que exercia uma pressão anti-burocrática. As bases emocionais do império da lei (*rule of law*) eram internalizadas, tornando supérflua a operação de um aparelho governamental constrangedor ou repressivo junto das pessoas (Polanyi, 1966: 53-54).

---

<sup>46</sup> Davidson (1969) considera que Polanyi terá sobrevalorizado o aspecto estatístico do censo pois o verdadeiro objectivo do mesmo não era tanto produzir dados e informações exactas mas, antes, implicar e reafirmar que toda a nova riqueza cairia imediatamente de um modo ritual sob a alçada do rei. Os “números” não eram assim tão importantes em si mesmos; eles eram apenas uma demonstração de que todas as partes do reino continuariam a estar sobre a égide do rei (cf. Davidson, 1969: 282-283).

### 3.4.2 - Reciprocidade: ajuda mútua e cooperação

O padrão redistributivo da economia possui, como vimos, muitas ramificações. Todavia, no seu aspecto quotidiano, a subsistência estava incrustada (*embedded*) nas instituições não-estatais da vizinhança, parentesco e veneração – todas elas locais (Polanyi, 1966: 60).

Os recursos produtivos da sociedade tinham de ser conseguidos muitas vezes fora da família e do *sib* (consanguinidade patrilinear), sendo isto concretizado através de uma das principais instituições do reino: o *dokpwe*, ou equipa de trabalho. Apesar de não ser o único, o *dokpwe* era o principal corpo cooperativo existente para providenciar a assistência necessária. Aliás, a reciprocidade, i.e., o princípio subjacente à sua prática, era uma característica essencial da vida económica não-estatal, constituindo, juntamente com a domesticidade (*householding*), o principal padrão económico da esfera não-estatal (Polanyi, 1966: 60-61).

O *dokpwe* era a principal instituição responsável pela afectação do trabalho no Daomé. Organizado num padrão de equipas de trabalho recíprocas, formava parte de uma estrutura poderosa de ajuda mútua que incluía também, entre outras instituições, o *so* (guilda) e o *gbe* (grupo de ajuda mútua). Este último canalizava ajuda mútua sob a forma de bens, enquanto o primeiro estava fundamentalmente preocupado com o trabalho (Polanyi, 1966: 61-62).

O *dokpwe* era uma instituição universal no Daomé, estando destinado a assegurar o cumprimento de tarefas para a comunidade, tais como o cultivo dos campos ou a assistência no cumprimento de obrigações materiais no âmbito do casamento ou para com os pais. Quer se tratasse de um chefe ou de um homem comum, sempre que alguém necessitasse de uma casa, de ajuda para cultivar os campos, de ajuda na doença ou até para tratar do funeral – em todas estas situações o *dokpwe* entraria em acção. Desta maneira, o trabalho era organizado mediante um padrão compulsório de ajuda mútua ou reciprocidade (Polanyi, 1966: 62).

No que se refere às guildas, estas sociedades de artesãos providenciavam inúmeros exemplos de reciprocidade no âmbito da organização do trabalho. O trabalho “à vez” (*in turns*) era comum entre os ferreiros, oleiros e tecelões, i.e., todos os membros do *so* trabalhavam as matérias-primas de um membro de cada vez que, depois de transformadas, eram vendidas pelo artesão que tinha providenciado os materiais. O *so*



poderia também dar assistência no caso de um dos seus membros necessitar de ajuda para cultivar os seus campos (Polanyi, 1966: 65).

A ajuda familiar concretizava-se numa das instituições mais difundidas pelo Daomé: a sociedade de ajuda mútua ou *gbe*. Esta consistia numa associação voluntária cujos membros estavam ligados por laços de consanguinidade, devendo ajudar-se mutuamente no cumprimento de certas obrigações e reunindo-se frequentemente em diversas ocasiões sociais. Portanto, era dada ajuda quando um membro adoecia ou sofria uma considerável perda monetária, e ainda nas ocasiões cerimoniais em que um membro tinha de efectuar uma grande contribuição de dádivas, tais como no funeral do sogro. Acresce que as trocas cerimoniais de dádivas eram bastante competitivas, pelo que um homem que não pertencesse a um *gbe* não conseguiria ganhar prestígio em tais manifestações extravagantes (*lavish*) [Polanyi, 1966: 66-67].

### 3.4.3 – Domesticidade: terra e religião

Numa sociedade agrícola a terra ocupa uma posição central, sendo que a subsistência e a organização social estão relacionadas com a estrutura agrícola, seja ela tribal ou familiar. Assim, um padrão económico presente nestas sociedades corresponde à domesticidade (*householding*), sendo o movimento dos bens dirigido pelo agregado doméstico (*household*), que afecta tanto o trabalho no seu seio como as porções de comida a serem consumidas. Deste modo, o *oikos* – ou a “casa” (*house*), se preferirmos – assume-se como uma instituição social fixa e permanente (Polanyi, 1966: 70).

Em primeiro lugar, dentro das formas de propriedade agrícola (*land tenure*), encontramos desde logo os domínios do rei, trabalhados por prisioneiros de guerra, a que podemos acrescentar áreas detidas pelos príncipes. Estas grandes áreas de cultivo eram responsáveis por uma produção em grande escala de bens alimentares essenciais que depois eram vendidos nos mercados (Polanyi, 1966: 70).

No entanto, a forma tradicional de ocupação agrícola do Daomé centrava-se no denominado complexo (*compound*), uma aglomeração de cabanas e construções ocupadas por uma família alargada (*gbe*), baseada num grupo de homens que partilhavam a mesma consanguinidade patrilinear. Esta forma de estabelecimento permanente estava portanto intimamente relacionada com o *sib* e, também, com a organização religiosa, pois cada complexo correspondia ao local onde tinham sido enterrados os antepassados (da família) fundadores do estabelecimento, os quais eram

objecto de veneração. Então, em suma, cada família (*gbe*) procedia ao cultivo da área correspondente ao respectivo complexo (Polanyi, 1966: 71-72).

As regras inerentes à repartição e acumulação da riqueza no contexto do complexo garantiam que não surgisse uma fragmentação ou acumulação excessiva de propriedade. No que se refere à terra, a herança consistia meramente numa transferência de uso, não de propriedade. Esta regra era uma extensão do princípio que estabelecia que apenas o rei possuía em toda a sua plenitude os direitos de propriedade no Daomé, quer sobre as terras, quer sobre as pessoas. Conjuntamente com esta inalienabilidade universal existia uma instituição largamente generalizada de supervisão (*trusteeship*) que assegurava que os rendimentos e benefícios da terra fossem utilizados estritamente para fins familiares específicos (Polanyi, 1966: 74-76).

#### 3.4.4 - Troca: mercados isolados

Já vimos que o processo económico estava incrustado (*embedded*) nas principais instituições da sociedade Daomeana. Traduzia-se, por um lado, no palácio e nas Festividades Anuais da esfera estatal redistributiva e, por outro, nas equipas de trabalho voluntário e associações de ajuda mútua – assim como no complexo baseado no parentesco e na veneração dos antepassados – na esfera não-estatal (Polanyi, 1966: 81).

Quanto aos mercados do Daomé, estes não funcionavam como mercados formadores de preços. Ofereciam comida, a preços definidos, e alguns produtos fabricados pelos artesãos. O mercado estava estritamente monetarizado (*monetized*), sendo que o uso do dinheiro – conchas – era compulsório, não era permitido o regateio e não existia crédito nem vendas a retalho (*wholesaling*). Isto era conseguido de diversas formas por parte das organizações de produtores que, ocasionalmente, mudavam a taxa ou preços definidos. Os diferenciais de preços entre os mercados locais não causavam quaisquer movimentos de bens entre mercados; assim, não existiam créditos ou débitos que pudessem ser transferidos para outros mercados e não eram realizados lucros através da especulação em vários mercados. Em suma, não poderia emergir algo que se assemelhasse a um sistema de mercados formadores de preços<sup>47</sup> (Polanyi, 1966: 81).

---

<sup>47</sup> Segundo Law (1992), a visão de Polanyi de que esta não era – apesar da importância do comércio e da existência de dinheiro – uma economia de mercado assentava, em parte, na sua crença de que o comércio externo era monopolizado pelo estado e mantido isolado da economia doméstica. Estas asserções, contudo, terão sido refutadas pelas pesquisas mais recentes. O rei do Daomé exercia, com efeito, um grande controlo sobre o comércio com os europeus mas esse controlo nunca se terá assemelhado a um monopólio estatal do comércio. E as exportações também não estavam isoladas da economia doméstica no grau em que Polanyi sugeriu, uma vez que os bens obtidos mediante a venda de escravos eram

A função vital dos mercados na distribuição de comida revela uma certa proximidade (*propinquity*) com a domesticidade, que como já vimos é uma forma de integração económica comum nas sociedades agrícolas. Com efeito, a domesticidade e o mercado podem ser encarados no Daomé como formas alternativas de organizar a distribuição de comida, sendo utilizadas uma ou a outra conforme as circunstâncias o permitam ou exijam. Por exemplo, os carregadores (*carriers*), canoieiros (*canoe men*), etc., muitos dos quais não estavam associados a agregados locais, recebiam salários sob a forma de conchas designados de “subsistência” (*subsistence*), com as quais podiam adquirir comida nos mercados (Polanyi, 1966: 81-83).

A definição dos preços estava intimamente ligada a outra característica dos mercados Daomeanos: a monetarização compulsória das compras e vendas. Isto porque sem o uso das conchas não é possível adquirir nada nos mercados, o que constituía uma característica algo surpreendente visto que a maior parte das economias da região eram estritamente “em género”. Outra característica era a prevenção do desenvolvimento do crédito, que teria certamente passado os efeitos das transacções de uns mercados para outros. Assim, cada transacção era uma operação inteiramente separada e claramente distinta pelo que, analiticamente, tal representa uma forte evidência da ausência de um sistema de mercado (Polanyi, 1966: 84-85).

Se, como já vimos, estes mercados não eram formadores de preços, i.e., os preços não flutuavam de acordo com as leis da oferta e da procura, então resta saber como é que estes eram definidos na prática. Isso era parte da função das organizações de produtores. No que se refere às guildas artesanais, estas definiam os preços dos respectivos produtos vendidos no mercado. No que toca aos alimentos, bem predominante nos mercados, os vendedores da mesma mercadoria também pertenciam a sociedades chamadas *sodudo* que fixavam os preços a que os respectivos alimentos deveriam ser vendidos (Polanyi, 1966: 87-88).

---

colocados nos mercados locais. Por outro lado, o autor afirma ainda que, embora Polanyi estivesse correcto ao afirmar que os preços estavam sujeitos a uma regulação estatal, esses preços estavam sujeitos a flutuações de curto prazo que reflectiam condições de mercado, sofrendo mesmo um grande aumento durante o séc. XVII e início do séc. XVIII, assim como na denominada “Grande Inflação” do séc. XIX. Se estes dois períodos de inflação estiveram separados por um período de relativa estabilidade dos preços, tal facto não se restringiu ao Daomé e deve também ser atribuído ao funcionamento das forças de mercado e não à eficácia da administração económica do reino (cf. Law, 1992: 388; 418-419). Na nossa opinião, pensamos que Polanyi é bem sucedido em demonstrar que o Daomé não era uma economia de mercado, i.e., um sistema interconectado de mercados formadores de preços, pelo que a exposição das suas ideias que efectuamos ao longo do nosso trabalho providenciará o “contraditório” para as asserções de Law.

Quanto à mudança dos preços, esta ocorria, em geral, da mesma maneira com que eles tinham sido definidos inicialmente, mas o sistema possuía uma inelasticidade muito própria. Uma mudança dos preços não implicava necessariamente uma mudança correspondente na “oferta”, sendo que mesmo um preço sazonalmente elevado não induzia qualquer espécie de concorrência entre os vendedores. Acresce que o Estado mantinha, como já mencionámos, uma supervisão próxima sobre a agricultura e, deste modo, mudanças na quantidade oferecida não resultavam em regra de mudanças locais dos preços mas, antes, de decisões administrativas (Polanyi, 1966: 90).

Embora pouco impressionantes, as instituições mercantis funcionavam de uma maneira relativamente eficaz. Aliás, o baixo custo dos meios de subsistência que resultava dos mesmos era algo extraordinário. Apesar de as condições naturais não favorecerem particularmente o Daomé, não há registos de dificuldades económicas ou de escassez de alimentos, não existindo pedintes nem sem-abrigo. Isto estava provavelmente associado a uma enorme estabilidade da moeda – as conchas – relativamente ao ouro, o que permitia às pessoas adquirir os bens essenciais a troco de muito poucas conchas (Polanyi, 1966: 91-92).

Por último, tal como sucedia na generalidade das sociedades antigas – primitivas ou arcaicas – no Daomé o comércio externo e os mercados locais não apresentavam a proximidade e o grau de conexão prevalecentes nas sociedades modernas. Os seus mercados ubíquos não se comportavam de uma maneira “moderna” pela simples razão de que apenas um sistema de mercados, com os seus diferenciais de preços, é capaz de direccionar e influenciar o curso do comércio. Então, encontramos apenas formas de comércio administradas pelo governo, conduzidas a partir de um centro, servindo os interesses do exército e do comércio externo. A existência nas vilas de mercados internos, para servir os habitantes locais, e externos, para negociar com os forasteiros, demonstra sem margem para dúvidas a separação existente entre o comércio e os mercados. Nas zonas costeiras, os denominados “portos comerciais” (*ports of trade*) serviam também de “tampão” entre os comerciantes externos e os mercados locais, sendo o comércio estritamente supervisionado e confinado aos canais governamentais oficiais (Polanyi, 1966: 94-95).

Podemos concluir que a solidez estrutural rígida da economia arcaica do Daomé se assumiu como uma alternativa válida ao mecanismo de mercado, permitindo-lhe conduzir trocas estáveis e equilibradas com os europeus durante mais de um século, algo de notável (Polanyi, 1966: 95).

### 3.4.5 – Dinheiro arcaico

As instituições de troca - comércio, mercado e dinheiro - possuíam as suas variantes arcaicas. Era o caso do “comércio administrado”, envolvendo normalmente o porto comercial, dos mercados “isolados” com um uso compulsório do dinheiro, e da variante arcaica do dinheiro, da qual a moeda-concha do Daomé era um exemplo formidável (Polanyi, 1966: 174).

O dinheiro arcaico produzia o efeito singular de solidificar a estrutura social, i.e., as instituições tendiam a ser fortalecidas mediante a identificação quantitativa das obrigações e direitos resultante da introdução de numerários (*numerals*). Neste sentido, podemos dizer que funções especificamente societais se acoplam às instituições económicas arcaicas, e que divergem do seu papel meramente económico. O dinheiro arcaico estava ligado de várias maneiras com o status, criando ligações invisíveis mas poderosas no tecido social (Polanyi, 1966: 174-175).

Se o padrão-ouro internacional do século XIX assentava na libra esterlina como unidade monetária artificial firmemente estabelecida, na maior parte da Costa da Guiné esta função cabia aos colares de conchas (*stringed cowrie*) Daomeanos. Estes eram emitidos regularmente, permanecendo estáveis tanto em termos do nível de preços doméstico como do câmbio externo entre conchas e ouro. No entanto, se no Ocidente o ouro servia também, mediante as taxas de câmbio, como um regulador do comércio externo, as conchas do Daomé não possuíam tal função (Polanyi, 1966: 175-176).

Os estudos históricos e antropológicos têm orientado cada vez mais a nossa atenção para as instituições que investiam determinados objectos com as funções de dinheiro. Esclarecimentos acerca de uma hierarquia dos dinheiros numa base étnica, tais como os apresentados por Bohannon (cf. 1955b; 1959), revelam a função construtora de status possuída pelo dinheiro nas sociedades primitivas. O dinheiro arcaico estava também, com efeito, intimamente associado à evolução da estrutura estatal. Os bens utilitários ganhavam importância e dignidade através do seu uso como tributos, dádivas de honra ou cumprimento de obrigações e pela sua aceitação pelo topo da comunidade. Tais funções públicas importantes revestiam esses bens com a qualidade de prestígio do dinheiro, cujo uso obedecia a regras bem definidas (Polanyi, 1966: 192-193).

Desta forma, o dinheiro, nos primórdios das sociedades estatais ou arcaicas, tal como sucedia nas sociedades primitivas, não era primariamente um meio de troca até porque essa função pressupõe um dinheiro livre de status (*status-free money*). As

transacções económicas tais como a compra/venda ou a contratação/aluguer são ainda nas sociedades tradicionais, em regra, acessórias às transacções de status, i.e., os bens acompanham o “destino” das pessoas. A apropriação de terra, gado ou escravos por parte dos indivíduos está ainda ligada às mudanças de status, como são o caso da adopção ou do casamento (Polanyi, 1966: 193).

#### 3.4.6 – Observações finais

Embora os mercados locais, o dinheiro e o comércio externo estivessem largamente em evidência, a troca enquanto padrão integrador à escala da economia não desempenhava um papel relevante na sociedade Daomeana. A razão é simples: para ser integradora, a troca deve funcionar através dos preços que resultam das forças de mercado; sob tais condições, a produção é uma função dos preços nos mercados dos bens de consumo e de produção (Polanyi, 1966: xxiii-xxiv).

Ora, no Daomé nada disto se aplicava pois os preços não eram formados no mercado, mas por agentes ou estruturas externos ao mesmo. A produção estava sob o controlo da monarquia, do *sib* e da guilda e não sob o controlo de uma concorrência anónima de indivíduos ou empresas orientada para o lucro derivado dos preços. Assim, a troca era impedida de se transformar num padrão integrador capaz de estruturar o processo económico, pelo que as instituições de troca permaneciam traços desligados, não importa quão vitais fossem dentro de bolsas limitadas da economia (Polanyi, 1966: xxiv).

Na esfera não-estatal apenas um número reduzido de requisitos básicos para a subsistência estavam ligados ao mercado. Na construção das muralhas dos complexos (*compounds*), na reparação de telhados, no cumprimento das obrigações para com os parentes, no cultivo e na colheita dos campos, as instituições sociais recíprocas – o *dokpwe* (equipa de trabalho), o *so* (guilda), o *gbe* (grupo de ajuda mútua) e, acima de tudo, o *sib* (consanguinidade patrilinear) - entravam em acção. Estas instituições afectavam as utilizações do trabalho e da terra, canalizavam os movimentos do processo económico, organizavam a produção e estabeleciam os preços no mercado (Polanyi, 1966: xxiv-xxv).

### 3.5 – George Dalton: “Traditional Production in Primitive African Economies”

Como já mencionámos no 2º capítulo, Dalton é considerado quase consensualmente o autor “polanyiano” por excelência. Neste sentido, pensamos que será útil analisar a

aplicação das formas de integração no seu trabalho sobre a produção tradicional nas economias africanas primitivas (cf. Dalton, 1962).

Dalton demonstra, em suma, como as economias primitivas em África diferem estruturalmente das economias desenvolvidas Ocidentais. Especificamente, a ausência da troca mercantil enquanto organização económica dominante permite à produção indígena africana tomar formas diferentes daquelas assumidas pelas economias Ocidentais. Estas formas envolvem invariavelmente um controlo social da produção pelo parentesco (*kinship*), religião ou organização política (Dalton, 1962: 361).

A produção em África assume um carácter essencialmente agrícola orientado para a subsistência e não para a venda no mercado. A ausência dos constrangimentos do mercado significa igualmente uma ausência da insegurança material típica do Ocidente. Assim, não é o desemprego ou a depressão económica que ameaçam a continuidade da produção e do rendimento mas, antes, o ambiente físico – clima, pestes/doenças das plantas, etc. (Dalton, 1962: 362-363).

Por outro lado, e ao contrário do trabalhador ocidental, o africano raramente se assume como um “especialista” a tempo inteiro numa única ocupação ou grupo de produção. Tipicamente produz para si próprio uma vasta gama de artigos – a sua própria casa, ferramentas e comida – e, durante o ano, toma ainda frequentemente parte em outras actividades produtivas: reparar estradas, extrair metais, etc. Em suma, trabalha em vários grupos de produção, nenhum deles sendo crucial para a sua sobrevivência. Para além disto, é comum receber sob a forma de dádivas numerosos bens e serviços que não possuem qualquer relação com a remuneração pelo trabalho efectuado (Dalton, 1962: 363-364).

### 3.5.1 - Reciprocidade

Segundo Dalton, e na sequência do que é proposto por Polanyi,

“A reciprocidade consiste numa dádiva e contra-dádiva obrigatórias entre pessoas que possuem algum tipo de relação mútua definida socialmente. As dádivas de itens produzidos e de factores são encaradas simplesmente como uma forma – material, ou económica – de expressar tais relações sociais” (Dalton, 1962: 370).

A reciprocidade desempenha um papel muito mais importante nas economias africanas primitivas do que nas nossas: a frequência e a quantidade das dádivas são maiores; o número de diferentes pessoas com as quais um indivíduo se pode envolver

na troca de dádivas é maior; as obrigações sociais (e sanções) para fazê-lo são mais fortes; e, acima de tudo, esta reciprocidade de dádivas pode desempenhar um papel importante na própria produção (especialmente na afectação do trabalho), o que raramente sucede na nossa economia fora das famílias camponesas (Dalton, 1962: 370-371).

Como notam Schapera e Goodwin, acerca da importância dos fluxos recíprocos nas sociedades Bantu<sup>48</sup>:

“O principal incentivo à conformidade com estas obrigações é a reciprocidade. Na ausência relativa de especialização industrial e da consequente interdependência económica, o parentesco (*kinship*) serve para estabelecer uma maior coesão social dentro da comunidade, e para integrar as suas actividades numa cooperação mais vasta do que a que se obtém dentro dos limites restritos do agregado familiar (*household*). O chamado ‘sistema comunal’ dos Bantu é largamente uma manifestação destes laços de solidariedade e de reciprocidade que derivam do parentesco e que afectam praticamente todos os aspectos da vida quotidiana” (Schapera e Goodwin, cit. in Dalton, 1962: 371).

A grande variedade de itens e serviços transaccionados reciprocamente ajuda a explicar porque a “produção” é invisível, por assim dizer, nas economias primitivas: do ponto de vista dos participantes, o movimento dos recursos e dos produtos não é encarado como uma actividade distinta das outras actividades sociais. É a relação social entre as pessoas que induz a dádiva de trabalho, gado ou canções. Quando a fonte da obrigatoriedade da dádiva é a mesma, não há razão para os participantes entenderem a dádiva de trabalho como uma parte da produção (Dalton, 1962: 371). Deste modo,

“Apenas quando as actividades produtivas se divorciam das actividades que expressam uma obrigação social é que a produção se torna marcadamente numa actividade económica peculiar, separada das restantes actividades (tal como acontece, é claro, numa economia de mercado)” [Dalton, 1962: 371].

### 3.5.2 - Redistribuição

No que respeita à redistribuição, esta

“envolve pagamentos obrigatórios de itens materiais, objectos monetários ou serviços laborais a um determinado centro reconhecido socialmente, usualmente o rei, chefe ou sacerdote, que reafecta porções do que recebe para providenciar serviços à comunidade (tais como a defesa ou banquetes) e para recompensar

---

<sup>48</sup> Os Bantu constituem um grupo etnolinguístico localizado principalmente na África subsariana – desde os Camarões até à África do Sul e ao Oceano Índico – que engloba cerca de 400 subgrupos étnicos diferentes.



peças específicas. (...) Estes direitos de afectação são-lhe atribuídos pela comunidade em virtude da sua autoridade política, jurídica, militar ou religiosa” (Dalton, 1962: 371-372).

Tal como na reciprocidade entre amigos ou parentes, a obrigação de fornecer factores de produção, tais como trabalho para o jardim do chefe, pode não ser distinguida da obrigação de contribuir com outros itens, como a comida. Com efeito, o que nos parecem ser transacções económicas de recursos e produtos não necessitam de ser distinguidas pelos indígenas de outras obrigações como a prestação do serviço militar (Dalton, 1962: 372).

No entanto, as receitas materiais do chefe não podem ser entendidas separadamente das suas obrigações para com o seu povo. Ele utiliza os pagamentos e contribuições para a sua própria subsistência, mas também para providenciar à comunidade serviços e para recompensar serviços sociais dos seus súbditos:

“(...) toda esta acumulação de riqueza pelo chefe era realmente feita para benefício da tribo. Uma qualidade sempre requerida para o chefe era que este fosse generoso. Ele tinha de ajudar os membros da sua tribo em tempos de necessidade. Se as colheitas de um homem falhassem ele pediria a assistência do chefe; o chefe dava o seu gado aos membros mais pobres da sua tribo e permitia-lhes usar o seu leite; ele recompensava os serviços dos seus guerreiros com ofertas de gado; os seus súbditos visitavam-no frequentemente no seu *kraal* e durante a estadia ele alimentava-os e entretinha-os” (Schapera, cit. in Dalton, 1962: 372).

Podemos concluir que a subsistência é garantida entre os Bantu – e na África primitiva – de duas maneiras: através de direitos estruturados socialmente para receber factores de produção, e através de distribuição de comida pelo chefe e de dádivas pelos parentes (Dalton, 1962: 373).

### 3.5.3 - Troca mercantil

A troca mercantil é um processo transaccional comum, especialmente na África Ocidental. Não obstante, as transacções mercantis indígenas diferem largamente daquelas definidas como recíprocas e redistributivas, e diferem ainda em aspectos importantes das transacções mercantis nas economias desenvolvidas. A compra e a venda parecem-nos peculiarmente económicas – permeadas pela utilidade e pelo ganho material – precisamente porque as transacções mercantis não são induzidas nem expressam obrigações ou relações sociais. Ao contrário dos parceiros nas transacções recíprocas e redistributivas, os compradores e os vendedores no mercado não partilham

qualquer laço social que os obrigue a empreender transacções mercantis (Dalton, 1962: 373).

A troca mercantil indígena em África poderia ser melhor designada por troca num mercado físico (*market-place exchange*) de modo a realçar a ausência de mercados para o trabalho e para a terra. Na África primitiva, a troca mercantil está usualmente confinada a uma gama limitada de itens produzidos, que são transaccionados presencialmente (*face-to-face*) pelos compradores e vendedores nos mercados. Acresce que as trocas mercantis são normalmente periféricas, no sentido em que a maioria dos vendedores não adquire o núcleo da sua subsistência, e os compradores o núcleo dos bens e serviços utilizados no quotidiano, através das compras e vendas no mercado (Dalton, 1962: 373).

Embora os preços de mercado sejam determinados pelas familiares forças da oferta e da procura, está ausente o efeito crucial de *feedback* que liga as mudanças nos preços de mercado às decisões de produção. Ao contrário do mecanismo do preço numa economia integrada pelo mercado como a dos EUA, os preços formados nos mercados (físicos) africanos não servem para afectar os factores entre as linhas de produção, porque o trabalho e a terra não entram no mercado e a subsistência básica é garantida nas esferas não-mercantis. Assim, a troca mercantil em África assume-se como um padrão periférico em sociedades nas quais todos os fluxos importantes de outputs e de factores são levados a cabo mediante a reciprocidade e a redistribuição (Dalton, 1962: 373-374).

### **3.6 – Marshall Sahlins: *Stone Age Economics***

Como refere Humphreys:

“Marshall Sahlins não se associou de um modo tão próximo às posições teóricas de Karl Polanyi [como Dalton ou Bohannan], mas foi mais longe do qualquer outro antropólogo na tentativa de usar e desenvolver a tipologia Polanyiana dos padrões de organização económica.” (1969: 177).

Assim, analisaremos neste ponto a abordagem de Sahlins relativamente às formas de integração presente na sua obra mais importante - *Stone Age Economics* – que

constituiu um marco importante no campo da antropologia económica<sup>49</sup>. No que concerne à polémica substantivistas vs formalistas, Sahlins defende que

“nenhuma solução se assume como correcta, não existe espaço para a feliz conclusão académica de que ‘a resposta se situa algures num ponto intermédio’. Este livro [SAE] é substantivista. Assim, assenta numa estrutura familiar, naquela providenciada pelas categorias tradicionais substantivas” (2004: xviii).

Neste sentido, encara a economia como o processo que providencia a sociedade (ou o sistema sócio-cultural) - como o processo de vida material da sociedade e não como um processo de comportamento individual de satisfação das necessidades - pelo que esta não pode ser definida como a aplicação dos meios escassos disponíveis para fins alternativos. Em suma, Sahlins rejeita a visão de mercado (*business*), historicamente específica, e considera a posição que adopta mais próxima de Dalton (e de Polanyi) do que de Burling ou LeClair (cf. Sahlins, 2004: 185-186).

### 3.6.1 – Fluxos materiais e relações sociais

Sahlins procura desenvolver algumas sugestões acerca da interacção nas comunidades primitivas das formas, condições materiais e relações sociais das trocas (*exchange*). Em primeiro lugar, aquelas que são consideradas condições “não-económicas” pela aceção mais comum constituem, na realidade primitiva, a própria organização da economia. Uma transacção material é normalmente um episódio momentâneo numa relação social contínua. A relação social exerce um predomínio: o fluxo de bens é restringido por, e é parte de, um sistema de status (*status etiquette*). Por outras palavras, não podemos tratar as relações económicas por si próprias pois estas fazem sempre parte das relações sociais de um modo geral, i.e., existe sempre entre elas uma relação social geral de um tipo ou de outro e, deste modo, as relações económicas, se assim puderem ser chamadas, devem conformar-se com este padrão geral de comportamento (Sahlins, 2004: 185-186; Stanfield, 1986: 90-91).

Não obstante, a conexão entre o fluxo material e as relações sociais é recíproca. Uma relação social específica pode restringir um dado movimento de bens, mas uma

---

<sup>49</sup> Até mesmo Cook, um formalista “fervoroso”, não hesita em afirmar que SAE é o livro mais importante no campo da antropologia económica norte-americana desde a publicação de *The Economic Life of Primitive Peoples* por parte de Herskovits em 1940, sendo clara a sua superioridade teórica e analítica relativamente a essa obra. Ainda assim, considera que Sahlins, apesar dos méritos do seu trabalho, falha em demonstrar a alegada superioridade metodológica do substantivismo sobre o formalismo e a sua presumível impossibilidade de conciliação teórica (cf. Cook, 1974: 355-356).

transacção específica também pode sugerir uma relação social particular. Na verdade, uma grande proporção das trocas primitivas (*primitive exchange*), muito mais do que na nossa economia actual, possui como função decisiva esta última, de carácter instrumental: o fluxo material sublinha ou inicia relações sociais (Sahlins, 2004: 186).

Mesmo de um ponto de vista estritamente prático, a troca nas comunidades primitivas<sup>50</sup> não desempenha o mesmo papel do que o fluxo económico nas comunidades industriais modernas. O lugar ocupado pela transacção na totalidade da economia é diferente: sob condições primitivas está mais desligada da produção e associada menos firmemente à produção de um modo orgânico. Tipicamente, está menos envolvida do que a troca moderna com a aquisição dos meios de produção, e mais envolvida com a redistribuição de bens acabados através da comunidade. No fundo, trata-se de sociedades: (i) nas quais a comida possui uma posição de destaque e o output quotidiano não depende de um massivo complexo tecnológico nem de uma complexa divisão do trabalho; (ii) assentes, primordialmente, num modo de produção doméstico: unidades produtivas domésticas, divisão dominante do trabalho por sexo e por idade, produção que se preocupa com os requisitos familiares, e acesso directo por parte dos grupos domésticos aos recursos estratégicos; (iii) nas quais os direitos de controlar os retornos vão de mão em mão com os direitos de utilizar os recursos de produção e que estão ordenadas por meio do parentesco ou laços consanguíneos (Sahlins, 2004: 187).

De um ponto de vista bastante genérico, o conjunto das transacções económicas presentes nos registos etnográficos podem ser agrupados em dois tipos<sup>51</sup>. Em primeiro lugar, temos aqueles movimentos “vice-versa” entre duas partes familiarmente conhecidos como ‘reciprocidade’. Em segundo lugar, encontramos os movimentos centralizados que consistem na recolha de bens dos membros de um grupo, comumente por uma “mão”, e na redivisão dentro desse grupo – isto corresponde à redistribuição ou partilha<sup>52</sup> (*pooling*). De um ponto de vista mais geral, os dois tipos

---

<sup>50</sup> Será útil mencionar que, para Sahlins, o termo “primitivo” se refere a culturas que não possuem um estado político e, aplica-se, apenas na medida em que a economia e as relações sociais não foram (ainda) modificadas pela penetração histórica dos estados (cf. Sahlins, 2004:188).

<sup>51</sup> Sahlins reconhece no âmbito desta tipologia a influência e a sua dívida para com Polanyi, embora opte por um esquema bipartido e não pelo esquema tripartido dos princípios de integração proposto pelo mesmo (cf. Sahlins, 2004: 186).

<sup>52</sup> Deve-se salientar que Stanfield, por exemplo, não se sente inteiramente confortável com a subsunção da troca (*exchange*) na reciprocidade efectuada por Sahlins. Isto porque tratar a troca mercantil como uma forma de reciprocidade reduz a visibilidade do maior factor tipológico de Polanyi, o carácter desincrustado (*disembedded*) da primeira. Se Polanyi estiver certo, a diferença na substância, se não

fundem-se, porque a redistribuição é uma organização de reciprocidades, um sistema de reciprocidades – um facto de uma dependência central face à génese de uma redistribuição em larga escala sob a égide de um chefe. Todavia, permanece sensato do ponto de vista analítico separar as duas (Sahlins, 2004: 188).

Se é verdade que a redistribuição e a reciprocidade podem ocorrer nos mesmos contextos sociais, as suas organizações sociais são, contudo, bastante diferentes. A reciprocidade implica uma relação *entre* duas partes, enquanto a redistribuição implica uma relação *dentro* de uma colectividade unificada. Assim, a redistribuição é um complemento da unidade social e, nos termos de Polanyi, envolve a “centralidade”; por seu turno, a reciprocidade assume-se como uma dualidade social ou “simetria”. A redistribuição estipula um centro social onde os bens são reunidos e de onde fluem no sentido inverso e, também, uma fronteira social, dentro da qual as pessoas ou subgrupos estão cooperativamente correlacionados. A reciprocidade estipula dois lados, dois interesses socio-económicos distintos; pode estabelecer relações de solidariedade, na medida em que os fluxos materiais sugiram uma assistência ou benefício mútuo, mas o facto social da existência de dois lados (partes) é inultrapassável (Sahlins, 2004: 188-189; Elardo, 2003: 34-35).

Segundo Sahlins, dadas as amplas contribuições de autores como Malinowski, Firth ou Polanyi, entre outros, podemos afirmar que conhecemos bastante bem as características sociais e materiais da redistribuição. Esta parece assumir-se como o lado material da “colectividade” e da “centralidade”. A produção cooperativa de comida, a hierarquia (*rank*) associada à existência de um chefe, uma acção política e cerimonial colectiva – estes são alguns dos contextos mais comuns da redistribuição nas comunidades primitivas (Sahlins, 2004: 189).

A variedade quotidiana da redistribuição assume-se como uma partilha de comida. O princípio sugerido por isto é que os produtos derivados do esforço colectivo na produção são partilhados ou redistribuídos. Assim, esta regra aplica-se não apenas ao nível do agregado doméstico mas, igualmente, num nível de cooperação mais abrangente, i.e., a grupos maiores que desenvolvem algum tipo de tarefa em comum. O

---

também na forma, da organização social é pelo menos tão grande entre a troca mercantil e a reciprocidade como entre a reciprocidade e a redistribuição. A abordagem de Sahlins torna aparentemente mais fácil negligenciar as diferenças institucionais concretas entre a troca mercantil e a reciprocidade (cf. Stanfield, 1986: 87).

princípio é sempre o mesmo: bens produzidos colectivamente são distribuídos por toda a colectividade (Sahlins, 2004: 189).

Os direitos sobre o resultado da produção por parte da população, tal como as obrigações relativas à generosidade, estão normalmente associados à existência de um chefe. De um modo genérico, a redistribuição por parte dos poderes vigentes serve dois propósitos, podendo qualquer um deles ser dominante numa dada altura. A função prática e logística da redistribuição sustenta a comunidade, ou o esforço comunitário, num sentido material. Ao mesmo tempo, ou alternativamente, possui uma função instrumental: enquanto ritual de comunhão e de subordinação à autoridade central, a redistribuição sustenta a estrutura social em si mesma. Desta forma, os benefícios práticos podem ser cruciais, mas a redistribuição sob a égide de um chefe gera um espírito de unidade e de centralidade que codifica a estrutura e estipula a organização centralizada da ordem e da acção sociais (Sahlins, 2004: 190; Elardo, 2003: 35-36).

Estas observações constituem o esboço de uma teoria funcional da redistribuição, sendo que, para Sahlins, as questões centrais necessitam apenas de ser aprofundadas mediante um estudo e comparação das circunstâncias (empíricas) específicas. A antropologia económica da reciprocidade, contudo, não se encontra no mesmo patamar. Uma razão para isso é talvez a tendência para encarar a reciprocidade como um equilíbrio, como uma troca (*exchange*) incondicional entre duas partes (*one-for-one*). No entanto, considerada como uma transferência material, a reciprocidade, muitas vezes, não se assemelha a algo do género. De facto, é precisamente através de um escrutínio das diferenças relativamente a uma troca equilibrada que é possível captar a interacção entre a reciprocidade, as relações sociais e as circunstâncias materiais (Sahlins, 2004: 190).

A reciprocidade consiste em toda uma classe de trocas, num contínuo de formas. Num extremo do espectro situa-se a assistência dada gratuitamente, o resultado quotidiano das relações de parentesco, de amizade e de vizinhança, a “dádiva pura” nos termos de Malinowski - reciprocidade generalizada. No outro extremo encontra-se a apropriação interesseira (*self-interested seizure*) através da fraude/desonestidade (*chicanery*) ou pela força, designada por reciprocidade negativa. Os intervalos entre eles não são tanto gradações do equilíbrio material na troca, como intervalos de sociabilidade, sendo que a distância entre os pólos de reciprocidade é, entre outras coisas, uma distância social (Sahlins, 2004: 191).

### 3.6.2 - Esquema das reciprocidades

É possível uma tipologia puramente formal das reciprocidades, uma baseada exclusivamente no imediatismo dos retornos, na equivalência dos retornos e nas dimensões materiais e mecânicas da troca. Com esta classificação em mente, será então possível correlacionar os subtipos de reciprocidade com diferentes “variáveis”, tais como a distância de parentesco (*kinship distance*) entre as partes envolvidas na transacção (Sahlins, 2004: 191-192).

Em suma, o espectro das reciprocidades proposto por Sahlins pode ser definido por dois extremos e um ponto intermédio. A reciprocidade generalizada – ou extremo solidário – refere-se às transacções que são putativamente altruísticas, transacções que incluem a assistência dada e, se possível e necessário, um retorno dessa assistência. O tipo ideal é representado pela “dádiva pura” de Malinowski. Outros termos etnográficos que traduzem este tipo de reciprocidade são: partilha, hospitalidade, dádiva ou generosidade. Menos sociáveis, mas tendendo igualmente para o mesmo pólo, são as obrigações de parentesco (*kinship dues*) ou as obrigações para com o chefe (*chiefly dues*), que podem ser designadas por “reciprocidade fraca”, em virtude da obrigação de “reciprocitar” ser algo vaga (Sahlins, 2004: 193-194).

A expectativa relativamente a um retorno material directo é improvável – na melhor das hipóteses estará implícita – porque o lado material da transacção é reprimido pelo social. Claro que a dádiva gera uma contra-obrigação, mas esta não é definida pelo tempo, quantidade ou qualidade: a expectativa de reciprocidade é indefinida. Normalmente, a contra-dádiva não é tanto determinada por um período temporal ou por uma equivalência relativamente à dádiva original, mas mais por aquilo que o doador original necessitará e pela altura em que precisará e, da mesma maneira, pelo que o receptor poderá contribuir e quando. Assim, a recepção de bens estabelece uma obrigação difusa de “reciprocitar” quando tal for necessário para o doador e/ou possível para o receptor. Aliás, uma forma possível de reciprocidade generalizada é um fluxo sustentado unipolar (*one-way*), i.e., a falha em “reciprocitar” não implica que o dador suspenda as suas dádivas: os bens movem-se (apenas) num sentido, em favor do necessitado, por longos períodos de tempo (Sahlins, 2004: 194; Elardo, 2003: 37).

A reciprocidade equilibrada – ou ponto intermédio – refere-se à troca directa (*direct exchange*). Com um equilíbrio preciso, a reciprocidade corresponde a uma equivalência imediata relativamente ao que foi recebido. Com efeito, uma reciprocidade

perfeitamente equilibrada – a troca simultânea dos mesmos tipos de bens nas mesmas quantidades – é não apenas concebível como comprovada pelos registos etnográficos em certas transacções maritais, pactos de amizade e acordos de paz. A reciprocidade equilibrada pode ser associada mais livremente a transacções que estipulam um retorno com o mesmo valor ou utilidade dentro de um período de tempo definido. Grande parte das “trocas de dádivas”, “pagamentos” e ainda muito do que cai sob a designação de “comércio”, “compra e venda” ou “dinheiro primitivo” nos registos etnográficos pode ser incluído na reciprocidade equilibrada. A reciprocidade equilibrada é menos pessoal do que a reciprocidade generalizada, i.e., as partes tendem a confrontar-se como interesses económicos e sociais distintos e o aspecto material da transacção é pelo menos tão importante como o social: as coisas dadas devem ser “reembolsadas” num curto período de tempo. Assim, na reciprocidade equilibrada estamos perante uma incapacidade de tolerar fluxos unipolares, ou seja, as relações entre as pessoas serão quebradas por uma falha em “reciprocitar” num prazo limitado e em termos equivalentes. Enquanto na reciprocidade generalizada o fluxo material é sustentado pelas relações sociais prevaletentes, na reciprocidade equilibrada as relações sociais tendem mais a assentar no fluxo material (Sahlins, 2004: 194-195; Humphreys, 1969: 206).

A reciprocidade negativa – ou extremo insociável – consiste na tentativa de conseguir algo em troca de nada com impunidade, sendo as diversas formas de apropriação e transacção conduzidas com vista à obtenção de uma vantagem utilitarista. Termos etnográficos que revelam este tipo de reciprocidade incluem “regateio”, “troca directa” (*barter*), fraude/desonestidade (*chicanery*), “roubo” e outras variantes de apropriação (*seizure*). A reciprocidade negativa assume-se como o tipo de troca mais impessoal, sendo que os participantes se confrontam como interesses antagonistas, cada um tentando maximizar a sua utilidade às custas do outro (Sahlins, 2004: 195).

É importante constatar, contudo, que as trocas empíricas por vezes se situam em posições ao longo do espectro que não correspondem necessária e directamente a estes dois extremos e posição intermédia. No entanto, Sahlins acredita que é possível especificar circunstâncias sociais ou económicas que impelem tendencialmente a reciprocidade em direcção a uma das três posições estipuladas (Sahlins, 2004: 196).

Por último, é ainda importante salientar que, para Sahlins, a distância social ou de parentesco, conjuntamente com a consideração da relacionada proximidade espacial, parecem ser as variáveis mais importantes da estrutura social na determinação do tipo de reciprocidade que prevalece. Assim, a reciprocidade estará mais inclinada para o seu



pólo generalizado se o grau de parentesco ou consanguinidade for próximo e mais inclinada para o extremo oposto – o negativo – à medida que esta distância entre os indivíduos aumenta. Por seu turno, a hierarquia do parentesco (*kinship rank*) encoraja usualmente uma reciprocidade generalizada, não apenas sob a forma de tributos aos chefes mas também na forma de uma obrigação quase universal dos líderes em praticar a generosidade em relação aos seus subordinados (Sahlins, 2004: 196-198; 205-207; Stanfield, 1986: 89-90).

### 3.7 – Breve nota final

Tal como no capítulo anterior é difícil terminar de um modo “dramático” e pensamos, mais uma vez, que um resumo minucioso seria desnecessariamente repetitivo e até, porventura, redundante. Atente-se no seguinte quadro síntese<sup>53</sup>:

**Quadro No. 2 – As três formas de integração**

	<b>Formas de Integração</b>		
	<b>Reciprocidade</b> (Sociedades Primitivas)	<b>Redistribuição</b> (Sociedades Arcaicas)	<b>Troca mercantil</b> (Sociedades Modernas)
<b>Princípio Institucional Subjacente</b>	Simetria	Centralidade	Sistema de mercados formadores de preços
<b>Tipos de Estrutura Social</b>	Parentesco, vizinhança, comunidade (Ex., Ilhas Trobriand)	Governo ou Estado (Ex., Daomé do século XIX)	Mecanismo “automático” de mercado (Ex., sociedades Ocidentais séculos XIX-XXI)
<b>Relação Social Subjacente</b>	Amizade, consanguinidade, status, hierarquia	Afiliação política ou religiosa	Nenhuma
<b>Formas de Comércio</b>	Comércio de dádivas (parceiros, amigos, etc.)	Comércio administrado (preços fixos, equivalências)	Comércio mercantil (regateio, preços auto-regulados)
<b>Usos do Dinheiro</b>	Meio de pagamento (descarga de obrigações)	Padrão/ unidade de conta (equivalências em mercadorias-padrão [ <i>staples</i> ])	Meio de troca
<b>Elementos de Mercado</b>	Troca com taxas fixas	Troca com taxas fixas	Troca com taxas regateadas, oferta/procura

Relembremos que se trata sempre da forma de integração dominante, i.e., podem coexistir simultaneamente outras formas (subordinadas). No entanto, podemos afirmar

<sup>53</sup> Adaptado de Smelser (1959: 178) e de Dalton (1968a: xiv).

que, em traços largos, as sociedades arcaicas são predominantemente redistributivas embora possa haver espaço para alguma troca. Nas sociedades primitivas ou tribais, opera a reciprocidade e também, em parte, a redistribuição. Apenas nas sociedades modernas é que o sistema de mercados auto-regulados – um padrão institucional relativamente recente – se assume como forma de integração determinante e dominante. Mas, terminemos este capítulo deixando Polanyi tomar a palavra:

“ (...) todos os sistemas económicos conhecidos por nós, até ao fim do feudalismo na Europa Ocidental, foram organizados segundo os princípios de reciprocidade ou redistribuição, ou domesticidade, ou alguma combinação dos três. Esses princípios eram institucionalizados com a ajuda de uma organização social a qual, *inter alia*, fez uso dos padrões de simetria, centralidade e autarquia. Dentro dessa estrutura, a produção ordenada e a distribuição dos bens era assegurada através de uma grande variedade de motivações individuais, disciplinadas por princípios gerais de comportamento. E entre essas motivações, o lucro não ocupava lugar proeminente. Os costumes e a lei, a magia e a religião cooperavam para induzir o indivíduo a cumprir as regras de comportamento, as quais, eventualmente, garantiam o seu funcionamento no sistema económico. (...) Até ao final da Idade Média os mercados não desempenharam [um] papel importante no sistema económico – prevaleciam outros padrões institucionais. [Porém,] a partir do século XVI, os mercados passaram a ser mais numerosos e importantes. Na verdade, sob o sistema mercantil, eles se tornaram a preocupação principal dos governos. Entretanto, não havia ainda sinal de que os mercados passariam a controlar a sociedade humana. Pelo contrário. Os regulamentos e os regimentos eram mais severos do que nunca; estava ausente a própria ideia de um mercado auto-regulável. Para compreender a súbita mudança para um tipo inteiramente novo de economia no século XIX, devemos nos voltar, agora, para a história do mercado” (Polanyi, 2000: 75).

Ora, será precisamente sobre a história da ascensão da economia capitalista de mercado e o correspondente processo de *desincrustação* (*disembeddedness*) da economia que nos debruçaremos no próximo capítulo.

## Capítulo 4 – O nascimento e o colapso da moderna economia capitalista de mercado: *A Grande Transformação*<sup>54</sup>

### 4.1 – Introdução

Já vimos que em todas as sociedades humanas do passado – integradas pela reciprocidade, redistribuição (e domesticidade) – a economia se encontrava submersa nas relações sociais, i.e., incrustada (*embedded*) no sistema social. Resta então analisar o processo histórico mediante o qual a economia se desvinculou da sociedade, i.e., a emergência do sistema de mercados formadores de preços – da troca mercantil enquanto padrão de integração dominante na Europa (Inglaterra) do século XIX. Tal revela-se fundamental, uma vez que o mercado (tendencialmente) auto-regulado se assume como o padrão institucional característico da modernidade capitalista, de um quadro de referência marcado pela desincrustação da economia que, enquanto esfera separada, passa a dominar e a ditar os destinos da sociedade.

Esta análise foi efectuada por Polanyi no seu livro mais conhecido, *A Grande Transformação*, comumente considerado como a sua obra-prima. Poucas obras terão suscitado tanto interesse e estimulado um volume tão elevado de investigação<sup>55</sup> (cf., *por exemplo*, Block, 2003; Block e Somers, 1984; Blyth, 2004; Dale, 2008; Fleming, 2001;

---

<sup>54</sup> Block não hesita em afirmar que “*A Grande Transformação* constitui a crítica mais poderosa alguma vez produzida do liberalismo mercantil – a crença de que tanto as sociedades nacionais como a economia global podem e devem ser organizadas através de mercados auto-regulados” (2000: 1). Segundo Hejeebu e McCloskey, “nenhum [outro] trabalho de história económica, exceptuando *O Capital* [de Marx] e *A Ética Protestante e o Espírito do Capitalismo* [de Weber], produziu uma influência tão grande” (1999: 286). Ainda assim, segundo Bell (cf. 2002), uma vez que “Polanyi tenta definir o capitalismo sem qualquer referência ao capital ou às dinâmicas da produção capitalista (...), caracterizando o capitalismo como um sistema de mercado não-regulado, (...) é incapaz de tratar factores que são [directamente] responsáveis pelas propriedades dinâmicas desse sistema” (2002: 119).

<sup>55</sup> A análise crítica mais detalhada d’ *A Grande Transformação* talvez tenha sido aquela efectuada por Sievers (cf. 1949) pouco tempo após a data da sua publicação original. Nos nossos dias, “a análise que Polanyi faz n’ *A Grande Transformação* tem exercido uma influência particularmente significativa no estudo da globalização” (Halperin, 2004: 263), figurando proeminentemente nos debates acerca da ascensão do “mercado global” (cf. Altvater e Mahnkopf, 1997; Birchfield, 1999; Evans, 2008; Halperin, 2004; Jones, 2003; Kirby, 2002; Latham, 1997; Mittelman, 1998; Munck, 2002, 2004; O’Riain, 2006; Plante, 2004; Putzel, 2002; Rogerson, 2003; Silver e Arrighi, 2003; Sliwa, 2007; Zincone e Agnew, 2000). Lacher diz mesmo que “a obra de Polanyi emergiu como o principal ponto de referência no âmbito das teorias críticas da globalização. É defendido que a globalização da economia mundial, e a ideologia neoliberal que norteia esse processo, marcam um retorno à ‘utopia do mercado’ cuja imposição original e colapso catastrófico foram alvo do estudo de Polanyi (...) Há nestas abordagens uma expectativa de reavivamento das forças de protecção societal (...) que seja capaz de re-incrustar o mercado. (...) A globalização será assim meramente a fase inicial de um novo movimento duplo; a resposta societal contra a pretensão ideológica de tornar os mercados regulados apenas por critérios económicos é altamente previsível. Com efeito, é necessária se a sociedade e o seu ambiente natural pretenderem sobreviver” (1999b: 313).

Halperin, 2004; Hejeebu e McCloskey, 1999, 2004; Knowles e Owen, 2008; Lacher, 1999a, 1999b; Maertens, 2008; McClintock e Stanfield, 1991; Munck, 2002, 2004; Özel, 2001; Polanyi-Levitt, 1990, 2003, 2005; Salsano, 1990; Sievers, 1949; Stanfield, 1986; Stewart, 2006; Zincone e Agnew, 2000). De uma maneira geral, a literatura tem-se ocupado dos três conceitos principais que norteiam a narrativa da obra: as mercadorias fictícias do trabalho, terra e dinheiro; o movimento duplo; e a economia desincrustada (Polanyi-Levitt, 2003: 2). Acresce que o conceito de (des)incrustação se assumiu como um dos conceitos fundamentais da denominada Nova Sociologia Económica<sup>56</sup> (cf. Swedberg, 1997; 2004; 2006), especialmente após a publicação do artigo seminal por parte de Granovetter (cf. 1985).

Neste capítulo pretendemos, fundamentalmente, fazer um apanhado das ideias e conceitos principais d' *A Grande Transformação*. Deste modo, começaremos por explicitar, no ponto 4.2, as características do sistema internacional que marcou a “civilização do século XIX” e que assentava em quatro instituições principais: sistema de equilíbrio de poder, padrão-ouro, mercado auto-regulado e estado liberal. No ponto 4.3 abordaremos a ascensão histórica da economia capitalista de mercado na Inglaterra do século XIX. Acompanhando o raciocínio de Polanyi, realçaremos os efeitos da Revolução Industrial, o papel decisivo para a instauração do mercado desempenhado pelas denominadas mercadorias fictícias, e a importância da *Speenhamland Law* para o retardamento da instauração de um efectivo mercado de trabalho. No ponto 4.4 analisaremos, por seu turno, a contra-resposta defensiva por parte da sociedade suscitada pelos avanços do mercado. Começaremos por tratar o nascimento da doutrina liberal, para depois ver mais em detalhe que formas revestiram a protecção do trabalho, da natureza, e da organização produtiva e dos negócios. Veremos também como a auto-regulação se revelou incapaz de organizar a sociedade e como a interferência do movimento protector provou ser incompatível com a economia de mercado, que acabou por entrar em ruptura. Finalmente, no ponto 4.5, concretizaremos a análise do colapso da “civilização do século XIX”, nomeadamente com o avanço do fascismo e o recuo da democracia. Explicitaremos ainda, na óptica de Polanyi, quais as reais possibilidades da liberdade nas sociedades industriais complexas.

---

<sup>56</sup> Para uma análise da relação que se estabelece entre Karl Polanyi e a Nova Sociologia Económica, assim como para um tratamento detalhado do conceito de *(dis)embeddedness*, remetemos o leitor para o Anexo A.

## 4.2 - O sistema internacional

### 4.2.1 – Considerações iniciais

“A civilização do século XIX ruiu. Este livro preocupa-se com as origens política e económica desse acontecimento, bem como com a grande transformação que daí decorreu” (Polanyi, 2000: 17). É desta maneira que começa *A Grande Transformação*. Polanyi acreditava – tendo testemunhado as dificuldades económicas e a impossibilidade de “regresso à normalidade” no período pós-1ª Grande Guerra, a Grande Depressão, o abandono do padrão-ouro, o avanço do fascismo e, finalmente, o eclodir da 2ª Grande Guerra – que a economia capitalista de mercado havia entrado irremediavelmente em colapso e atingido os seus limites históricos. Assim, propôs-se na sua *magnum opus* analisar o processo, respectivamente, de nascimento, ascensão, apogeu e posterior declínio dessa economia<sup>57</sup>.

Para Polanyi, a civilização do século XIX assentava em quatro instituições fundamentais: a) sistema de equilíbrio de poder que, durante um século, impediu a ocorrência de qualquer guerra prolongada e devastadora entre as grandes potências; b) padrão-ouro internacional, que simbolizava uma organização única na economia mundial; c) mercado auto-regulável; d) estado liberal. Todavia, a fonte e a matriz do sistema era o mercado auto-regulável, sendo essa inovação que deu origem a uma civilização específica – a capitalista. O padrão-ouro foi apenas uma tentativa de ampliar o sistema doméstico de mercado ao campo internacional; o sistema de equilíbrio de poder foi uma superestrutura erigida sobre o padrão-ouro e parcialmente nele fundamentada; o estado liberal foi, ele próprio, uma criação do mercado auto-regulável. Assim, a chave para o sistema institucional do século XIX está nas leis que governam a economia de mercado (Polanyi, 2000: 17).

A tese central de Polanyi é que a ideia de um mercado auto-regulável implicava uma rematada utopia. Tal instituição não poderia existir em qualquer período de tempo

---

<sup>57</sup> Note-se que, apesar de Karl Polanyi colocar um grande ênfase na excepcionalidade da economia capitalista de mercado, de contrastar a sua desvinculação e autonomização com a incrustação das economias do passado, e de a análise do nascimento dessa economia ocupar grande parte da obra, o termo “grande transformação” não se refere, como é muitas vezes mal entendido, à Revolução Industrial e à mudança para um tipo de economia inteiramente novo, mas à transformação decorrente do colapso da economia de mercado, i.e., da desintegração da “civilização do século XIX” (cf. Ágh, 1990: 93; Goldfrank, 1990: 87; Rotstein, 1990: 99; Salsano, 1990: 142). Como refere Polanyi-Levitt, “o problema central tratado neste livro foi a causa do colapso da civilização do século XIX e os consequentes acontecimentos dramáticos do período entre guerras (...) ‘A grande transformação’ acabou com o longo século XIX e resultou nas reformas institucionais da era pós-2ª Guerra Mundial” (Polanyi-Levitt, 2003: 2).

sem aniquilar a substância humana e natural da sociedade, i.e., ela teria destruído fisicamente o homem e transformado o seu ambiente num deserto<sup>58</sup>. Então, inevitavelmente, a sociedade teria de adoptar medidas para se proteger, mas, quaisquer que fossem essas medidas, elas prejudicariam a auto-regulação do mercado e, assim, desorganizariam a vida industrial, de modo que ameaçariam a sociedade em mais do que uma maneira. Foi este dilema que pautou o desenvolvimento do sistema de mercado num caminho definido e, finalmente, rompeu a organização social que nele se baseava (Polanyi, 2000: 18; Stanfield, 1986: 94-95).

“Uma tal explicação (...) pode parecer demasiado simples. Nada pareceria mais inepto do que tentar reduzir uma civilização, a sua substância e o seu *ethos*, a um número rígido de instituições, seleccionar uma delas como fundamental e passar a argumentar sobre a inevitável autodestruição da civilização em consequência de alguma qualidade técnica da sua organização económica. (...) Todavia, é isto o que estamos nos propondo. Ao fazê-lo, estamos conscientemente ajustando o nosso objectivo à extrema singularidade do assunto. *A civilização do século XIX foi única, de facto, precisamente porque ela se centralizou num mecanismo institucional definido*” (Polanyi, 2000: 18, itálico nosso).

#### 4.2.2 – Cem Anos de Paz

O século XIX produziu um fenómeno sem precedentes na história da civilização ocidental, a saber, uma paz que durou cem anos: 1815-1914<sup>59</sup>. Para além da Guerra da Crimeia, a Inglaterra, a França, a Prússia, a Áustria, a Itália e a Rússia estiveram em guerra uns com os outros apenas durante dezoito meses. Foi um sistema de equilíbrio de poder, juntamente com o auxílio de outras instituições, que providenciou a base para esta paz duradoura. Este foi um facto inédito pois, normalmente, o resultado da

---

<sup>58</sup> “O capitalismo industrial, na sua forma pura, conduziu rapidamente a uma verdadeira destruição da sociedade. (...) Logo que se libertou dos últimos obstáculos legais à exploração ilimitada das pessoas e dos recursos, entrou em crise e viu-se obrigado a aceitar de novo algumas restrições, nomeadamente a primeira legislação sobre fábricas e sobre a limitação da jornada de trabalho. *A utopia negra de um mercado total e de uma economia completamente autónoma em face da sociedade demonstrava – depois de séculos de preparação em autores como Hobbes, Mandeville, Locke, Kant e Smith, e depois da sua codificação no liberalismo clássico – ser inteiramente irrealizável e conduzir à consequência proclamada pelos liberais puros e duros como Thomas Malthus: deixem-se morrer os pobres à fome, haverá sempre mais a nascer. Na sua primeira tentativa de realização integral, a sociedade mercantil gerou uma miséria e uma degradação nunca antes vistas*” (Jappe, 2006: 192-193, itálicos nossos).

<sup>59</sup> Segundo Ágh, “a ‘Paz dos Cem Anos’ é um dos conceitos mais importantes (...) d’ *A Grande Transformação*. Não significa meramente um período pacífico, mas a organização de [todo] um sistema-mundo (*world system*); o primeiro sistema-mundo verdadeiro (...) Assim, Polanyi pode ser visto como o precursor mais influente da análise dos ‘sistemas-mundo’, tal como um investigador contemporâneo da paz e dos conflitos, dado que analisa as pré-condições para um sistema-mundo pacífico e o seu mecanismo de resolução de conflitos. [Não obstante,] o mérito de Polanyi neste âmbito é largamente negligenciado. (...) A grande transformação significa para Polanyi, antes de mais, uma mudança de sistemas-mundo: nomeadamente, a ascensão e a queda da civilização do século XIX” (1990: 93-94).

coexistência de várias potências é a guerra. Assim, os arranjos institucionais teriam de sofrer alguma mudança para que os interesses estatais e em prol da paz coincidissem de algum modo (Polanyi, 2000: 19).

Esta mudança súbita e radical ocorreu após 1815. A repercussão da Revolução Francesa aliou-se ao espírito da Revolução Industrial, conjugando uma preocupação dominante com as possíveis revoltas populares internas com o progressivo estabelecimento dos negócios pacíficos como um interesse universal, conducente com os desígnios do sistema económico nascente: o mercado auto-regulável. Como nota Van Kley:

“Polanyi divide a paz dos cem anos em duas fases. Na primeira fase a Santa Aliança foi capaz de unir os príncipes e reis feudais numa procura sólida da paz. (...) Na segunda fase a paz foi conseguida pela actuação do Concerto da Europa. Uma vez que o Concerto da Europa não possuía os laços e as relações próximas forjadas pela Santa Aliança, necessitava de ajuda para reforçar o interesse pela paz (...). O nascimento de um sistema de mercado internacional providenciou a força adicional necessária para restringir o uso da guerra por parte dos poderes ocidentais na prossecução dos seus interesses. O interesse pela paz foi institucionalizado através [da figura] do banqueiro internacional, que ganhava mais com a paz do que com a guerra”. (Van Kley:1996, 21-22).

Por conseguinte, para explicar este feito surpreendente, temos de nos voltar para o poderoso mecanismo institucional constituído pela *haute finance*, “o núcleo de uma das mais complexas instituições que a história do homem já produziu” (Polanyi, 2000: 25). A *haute finance* era uma instituição *sui generis*, peculiar ao último terço do século XIX e ao primeiro terço do século XX, funcionando nesse período como o elo principal entre a organização política e a económica do mundo. Ela forneceu os instrumentos para um sistema internacional de paz, que foi elaborado com a ajuda das potências, mas que estas não poderiam ter estabelecido ou mantido. Enquanto o Concerto da Europa actuava apenas a intervalos, a *haute finance* funcionava como uma agência permanente (Polanyi, 2000: 24-25).

A sua independência teve origem nas necessidades da época, que exigia um agente soberano, digno da confiança tanto dos estadistas nacionais como dos investidores internacionais.

“Para esta necessidade vital, a extraterritorialidade metafísica de uma dinastia de banqueiros domiciliada nas capitais da Europa oferecia uma solução quase perfeita. Eles não eram realmente pacifistas; haviam feito a sua fortuna financiando guerras; (...) não faziam objecção a qualquer número de guerras, pequenas, breves ou

localizadas. [Mas,] o seu negócio seria prejudicado se uma guerra generalizada entre as Grandes Potências interferisse com as fundações monetárias do sistema. Pela lógica dos factos, coube a eles manter os requisitos da paz geral no meio da transformação revolucionária a que foram submetidos os povos do planeta” (Polanyi, 2000: 25).

Podemos concluir que a nova organização económica, nomeadamente a finança internacional e os sistemas bancários nacionais a ela associados, forneceu o pano de fundo para a Paz dos Cem Anos. Como este sistema económico necessitava de paz para funcionar, e constituía o eixo da existência material da espécie humana, o equilíbrio de poder era organizado para servi-lo. No entanto, se se retirasse esse sistema económico, o interesse pela paz desapareceria automaticamente da política (Polanyi, 2000: 32-33).

Na década de 1890, a *haute finance* estava no seu apogeu e a paz parecia mais segura do que nunca, mas isso não duraria muito tempo. Os interesses divergentes das potências levariam à dissolução do Concerto da Europa e à sua substituição por dois agrupamentos de poder hostis, pelo que o equilíbrio de poder enquanto sistema tinha chegado ao seu final. A habilidade da *haute finance* para contornar a disseminação das guerras diminuía rapidamente e era apenas uma questão de tempo até que a dissolução da organização económica do século XIX terminasse com a Paz dos Cem Anos, com o advento da 1ª Grande Guerra (Polanyi, 2000: 34-35).

#### 4.2.3 – As décadas de 1920 e de 1930

Segundo Polanyi, o colapso do padrão-ouro internacional foi o elo invisível entre a desintegração da economia mundial, na viragem do século, e a transformação de toda uma civilização na década de 1930. Tanto o mecanismo económico que conduziu a Europa ao seu destino trágico como as formas e conteúdos de toda uma civilização repousavam sobre alicerces profundamente precários. O padrão-ouro era o único pilar remanescente da economia mundial tradicional, pelo que, quando ele ruiu, o resultado teria de ser imediato (Polanyi, 2000: 36).

A 1ª Grande Guerra e as revoluções do pós-guerra ainda faziam parte do século XIX, sendo que o conflito de 1914-1918 apenas precipitou e agravou desmesuradamente uma crise que não havia iniciado. De repente, nem o sistema económico, nem o sistema político mundiais pareciam funcionar, e a explicação mais comum apontava para os terríveis sofrimentos infligidos à humanidade pela Guerra. Todavia, na realidade, os obstáculos à paz e à estabilidade no pós-guerra derivavam das



mesmas fontes das quais brotara a própria guerra, i.e., a dissolução do sistema económico de mercado que se processava desde 1900 foi responsável pela tensão política que explodiu em 1914 (Polanyi, 2000: 37).

Do ponto de vista político, os tratados posteriores ao conflito incluíam uma contradição fatal: com o desarmamento unilateral das nações derrotadas, eles impediam qualquer reconstrução do sistema de equilíbrio de poder, dado que o poder, obviamente, é um pré-requisito indispensável para tal sistema. Genebra procurou ainda em vão restaurar o mesmo através da criação da Liga das Nações, mas sem grande sucesso (Polanyi, 2000: 37-38).

Acresce que, do ponto de vista económico, um sistema de equilíbrio de poder só poderia ser restabelecido com sucesso, e apenas trabalharia no sentido da paz, se fosse restaurado o sistema monetário internacional. Na ausência de câmbios estáveis e de liberdade de comércio, os governos das várias nações, tal como no passado, veriam a paz como um interesse menor. Assim, não admira que a Liga tenha insistido persistentemente na reconstrução da moeda internacional e na organização do crédito como única salvaguarda possível da paz entre estados soberanos, e que o mundo dependesse, como nunca, da *haute finance* (Polanyi, 2000: 38).

Se normalmente se considera a década de 1920 como revolucionária, segundo Polanyi pode-se afirmar precisamente o contrário: a intenção daquela época era marcadamente conservadora, expressando a convicção quase universal de que somente com o restabelecimento do sistema pré-1914, agora sobre fundações sólidas, se poderia restaurar a paz e prosperidade económica. Deste modo, foi justamente do fracasso deste esforço no sentido de um regresso ao passado que decorreu a transformação da década de 1930, altura em que surgiram elementos inteiramente novos no seio da história ocidental (Polanyi, 2000: 39).

No início da década de 1930 deu-se uma mudança abrupta, marcada pelo abandono do padrão-ouro por parte da Grã-Bretanha, pelos Planos Quinquenais na Rússia, pelo lançamento do *New Deal* nos EUA, pela revolução Nazi na Alemanha e pelo colapso da Liga das Nações em favor de impérios autárquicos. Enquanto no final da guerra os ideais do século XIX eram predominantes e a sua influência se fez sentir durante a década seguinte, em 1940, por seu turno, já havia desaparecido qualquer vestígio do sistema internacional e as nações viviam numa conjuntura inteiramente nova (Polanyi, 2000: 39).

A causa primordial da crise, como já mencionámos, foi o trágico colapso do sistema económico internacional. A moeda tornara-se a trave mestra da política nacional e a crença no padrão-ouro na religião daquele tempo, i.e., que as notas bancárias possuíam valor na medida em que representavam ouro. A essencialidade do padrão-ouro para o funcionamento do sistema económico internacional era o dogma primordial e o único comum aos homens de todas as nações, classes, religiões e filosofias sociais. O esforço rotundamente fracassado de restabelecer o seu funcionamento foi o mais compreensivo a que o mundo jamais assistiu, tendo sido durante mais de uma década um símbolo da solidariedade mundial (Polanyi, 2000: 39-42).

No entanto, tudo isso mudou. O *crash* de 1929 foi talvez a machadada final no sistema económico mercantil e, com o abandono do padrão-ouro em 1933 por parte dos EUA, desapareceu o último vestígio da economia mundial tradicional. Ironicamente, os sacrifícios feitos para restaurar o padrão-ouro tinham agora de ser repetidos para que se pudesse viver sem ele. As mesmas instituições que haviam sido destinadas a reprimir a vida e o comércio para manter um sistema de moedas estáveis eram agora utilizadas para ajustar a vida industrial à ausência permanente de tal sistema (Polanyi, 2000: 42-44).

Nem a Liga das Nações nem a *haute finance* sobreviveram à derrocada do padrão-ouro. Com o seu desaparecimento, tanto o interesse organizado pela paz como os seus principais instrumentos (financeiros) de actuação esvaneceram-se da política. A ruptura da era do ouro foi o sinal de uma revolução mundial. Em muitos países o estado liberal foi substituído por ditaduras totalitárias e a instituição central do século – produção baseada em mercados livres – foi substituída por novas formas de economia (Polanyi, 2000: 44).

A peculiaridade da civilização, cujo colapso Polanyi acreditava testemunhar, era o facto de se basear em fundamentos puramente económicos. A civilização do século XIX baseava-se num motivo raramente reconhecido como válido na história das sociedades humanas e, claramente, nunca antes elevado ao nível de uma justificação da acção e comportamentos na vida quotidiana, a saber, o lucro. O sistema de mercado auto-regulável derivou unicamente deste princípio (Polanyi, 2000: 46-47).

No prazo de uma geração, toda a humanidade estava sujeita à sua influência integral, atingindo o mecanismo de mercado a sua maturidade na Inglaterra, esteira de Revolução Industrial, durante a primeira metade do século XIX. Para determinar as

origens do cataclismo associado ao seu colapso Polanyi voltou-se para a história da ascensão e queda da economia de mercado (Polanyi, 2000: 47).

### **4.3 – A ascensão da economia de mercado**

#### **4.3.1 – O encerramento dos campos (*enclosures*), a Revolução Industrial e a necessidade de protecção social**

No coração da Revolução Industrial do século XVIII ocorreu um enorme progresso nos instrumentos de produção, o qual se fez acompanhar de uma catastrófica desarticulação da vida das pessoas comuns e teve a sua pior fase na Inglaterra. Assim, interessa saber qual foi o mecanismo que destruiu o antigo tecido social e mediante o qual foi tentada, sem sucesso, uma nova integração entre o homem e a natureza (Polanyi, 2000: 51).

Ao analisar as desgraças provocadas pelo encerramento dos campos (*enclosures*) e pela Revolução Industrial, Polanyi pretende esclarecer as alternativas enfrentadas por uma comunidade no paroxismo de um progresso económico não regulado. O encerramento dos campos e a sua conversão em pastagens foi designado, de forma adequada, como uma revolução dos ricos contra os pobres. Os senhores e nobres estavam a perturbar a ordem social, destruindo as leis e os costumes tradicionais através da violência, pressão ou intimidação. Eles roubavam ao pobre a sua parcela de terra e destruíam as suas casas; o tecido social estava a ser destruído, as aldeias eram abandonadas, a população dizimada e o solo transformado em poeira. O povo era atormentado e transformado, de mulheres e homens decentes, num conjunto de mendigos e ladrões. No espaço de um século, e com as progressivas transformações económicas, os cercamentos passaram a ser maioritariamente propriedade de ricos agricultores e de mercadores, e não de senhores e nobres (Polanyi, 2000: 52-53).

Um prevalecimento tão fácil dos interesses privados sobre a justiça é visto, muitas vezes, como um sinal da ineficácia da legislação. Mas, neste caso, as medidas protectoras e a legislação têm de ser avaliadas por aquilo que efectivamente alcançaram, i.e., uma diminuição do ritmo da mudança, aligeirando os seus efeitos nocivos. Isto porque “o ritmo da mudança muitas vezes não é menos importante do que a direcção da própria mudança; mas enquanto essa última frequentemente não depende da nossa vontade, é justamente o ritmo no qual permitimos que a mudança ocorra que pode depender de nós” (Polanyi, 2000: 55).

Deste modo, o papel do governo na vida económica consiste, muitas vezes, em alterar o ritmo da mudança, apressando-o ou diminuindo-o, conforme as situações. O encerramento dos campos oferece um bom exemplo. No que respeita à Inglaterra, é certo que o desenvolvimento da indústria lanígera foi um recurso para o país, levando ao estabelecimento da indústria têxtil – o veículo por excelência da Revolução Industrial. Estes factos permitem identificar a conversão da terra arável em pastagens e o movimento de encerramento dos campos que a acompanhou como a tendência do progresso económico. Todavia, se não fosse a política consequente mantida pelos estadistas Tudors e pelos primeiros Stuarts, o ritmo desse progresso poderia ter sido ruinoso, transformando o próprio desenvolvimento num acontecimento degenerativo, ao invés de construtivo. Era justamente desse ritmo que dependia, sobretudo, saber se os despojados poderiam ajustar-se às condições modificadas sem danificar fatalmente a sua substância humana e económica, física e moral (Polanyi, 2000: 55-56).

Podemos concluir que a Inglaterra suportou, sem danos ainda maiores, a calamidade do encerramento dos campos apenas devido à intervenção da Coroa no sentido de diminuir o ritmo do processo de desenvolvimento económico, até que ele se tornasse socialmente suportável, i.e., através da acção do governo central no auxílio às vítimas da transformação e na tentativa de canalizar o processo, de modo a tornar o seu curso menos devastador (Polanyi, 2000: 56-57).

No entanto, o futuro pertencia ao constitucionalismo e ao Parlamento. O governo da Coroa deu lugar ao governo da classe que levava avante o desenvolvimento industrial e comercial. A Coroa já havia esgotado todas as suas faculdades criativas e a sua função protectora já não era vital para um país que vencera os tormentos da transição. Com efeito, a sua política financeira restringia agora indevidamente o poder do país e o seu comércio. Todavia, esta ruptura ajudou a obliterar da memória da nação os horrores do período dos cercamentos e as realizações do governo necessárias para superar esses perigos. Talvez por isso, a natureza real da crise não foi compreendida quando, cerca de 150 anos mais tarde, uma catástrofe similar, sob a forma da Revolução Industrial, ameaçou a vida e o bem-estar do país (Polanyi, 2000: 57).

Nesse período, foi também o progresso, desta vez numa escala ainda mais grandiosa, que acarretou uma devastação sem precedentes na vida do povo comum. Antes que o processo tivesse ido suficientemente longe, já os trabalhadores se amontoavam em novos locais de desolação, as denominadas cidades industriais; as gentes do campo desumanizavam-se em habitantes de bairros de lata; a família estava

no caminho da perdição e grandes áreas do país desapareciam rapidamente sob montes de escória e refugos vomitados pelos “moinhos satânicos”. Escritores de todas as opiniões e partidos referiram-se invariavelmente às condições sociais da Revolução Industrial como um verdadeiro abismo de degradação humana (Polanyi, 2000: 58).

Polanyi propõe que uma avalanche de desarticulação social, superando em muito a que ocorreu no período do encerramento dos campos, desabou sobre a Inglaterra e que esta catástrofe foi simultânea a um vasto movimento de progresso económico. Um mecanismo institucional inteiramente novo estava a começar a funcionar na sociedade ocidental e os seus perigos jamais foram superados. Neste sentido, “a civilização do século XIX consistiu, na sua maior parte, em tentativas de proteger a sociedade contra a devastação provocada por esse mecanismo” (Polanyi, 2000: 58). A Revolução Industrial foi apenas o começo de uma revolução extrema e radical que engendrava um novo credo totalmente materialista, que preconizava que todos os problemas humanos poderiam ser resolvidos através de uma quantidade ilimitada de bens materiais (Polanyi, 2000: 58).

Assim, a Revolução Industrial pode ser definida em relação a uma mudança básica, o estabelecimento da economia de mercado, sendo que a natureza dessa instituição não pode ser inteiramente apreendida até que se compreenda o impacto da máquina numa sociedade comercial. “Não pretendemos afirmar que foi a máquina que causou esta mudança, mas insistimos que quando as máquinas complicadas e estabelecimentos fabris começaram a ser usados para a produção numa sociedade comercial, começou a tomar corpo a ideia de um mercado auto-regulável” (Polanyi, 2000: 59).

A produção com a ajuda de ferramentas e fábricas especializadas, complicadas e dispendiosas só se pode ajustar a uma sociedade comercial tornando isto dependente do acto de comprar e vender. O mercador é a única pessoa disponível para assumir esta tarefa, e ele estará disposto a desempenhar essa actividade desde que ela não incorra em prejuízos. Ele venderá as mercadorias da mesma forma como já vinha vendendo outras àqueles que delas precisavam. Todavia, ele vai consegui-las de modo diferente, isto é, não mais adquirindo-as já prontas, mas comprando o trabalho necessário e as matérias-primas (Polanyi, 2000: 59; Stanfield, 1986: 100).

Uma vez que as máquinas complexas são dispendiosas, elas só são rentáveis quando produzem uma grande quantidade de mercadorias, ou seja, elas só podem trabalhar sem prejuízo se a saída de mercadorias for razoavelmente garantida e se a produção não precisar de ser interrompida por falta das matérias-primas necessárias

para alimentar as máquinas. Para o mercador, isto implica que todos factores envolvidos estejam à venda – eles precisam de estar disponíveis, nas quantidades requeridas, para quem esteja em condições de pagar por eles (Polanyi, 2000: 60).

Ora, numa sociedade agrícola tais condições não surgiram naturalmente: elas tiveram de ser criadas. Esta transformação implica uma mudança na motivação da acção por parte dos membros da sociedade: a motivação do lucro passa a substituir a motivação da subsistência. Todas as transacções se transformam em transacções monetárias e estas, por sua vez, exigem que seja introduzido um meio de intercâmbio em cada articulação da vida industrial. Todos os rendimentos devem derivar da venda de alguma coisa e, com efeito, a sobrevivência dos indivíduos passa a depender forçosamente da venda de algo. Mas, a peculiaridade mais surpreendente do sistema repousa no facto de que, uma vez estabelecido, tem que se lhe permitir funcionar sem qualquer interferência externa. Os rendimentos não são mais garantidos e o mercador tem de auferir os seus lucros no mercado; os preços devem possuir a liberdade de se auto-regularem. É justamente este sistema auto-regulável de mercados que Polanyi designa por economia de mercado (Polanyi, 2000: 60).

“A transformação da economia anterior para este sistema é tão completa que parece mais a metamorfose de uma lagarta do que qualquer alteração que possa ser expressa em termos de crescimento contínuo e desenvolvimento. (...) Na verdade, a produção das máquinas numa sociedade comercial envolve a transformação do que é a substância natural e humana da sociedade em mercadorias. (...) Obviamente, a desarticulação causada por tais engenhos deve desorganizar as relações humanas e ameaçar de aniquilamento o seu *habitat*” (Polanyi, 2000: 60-61).

#### 4.3.2 – As mercadorias fictícias: trabalho, terra e dinheiro<sup>60</sup>

---

<sup>60</sup> O conceito de “mercadorias fictícias” tem sido tratado por diversos autores (cf. Berthoud, 1991; Champlin e Jennings, 2001; Jessop, 2007; Schaniel, 2001; Schaniel e Neale, 1999; Vieira, 2004). Schaniel e Neale (cf. 1999) introduzem o conceito de “quasi-mercadorias” (*quasi commodities*) para abranger elementos que não podem ser considerados “mercadorias genuínas”, nem mercadorias fictícias: “são de facto produzidos (e, portanto, não são completamente mercadorias fictícias), mas a venda e o lucro são quanto muito explicações parciais da razão porque estas coisas são oferecidas (providenciadas)” (1999: 97). Os autores dão como exemplo os cuidados de saúde. Por seu turno, Jessop (cf. 2007) defende que o conceito de não-mercadorias aplicado ao trabalho, terra e dinheiro pode também ser aplicado ao conhecimento, algo que reveste uma importância acrescida na medida em que vivemos a era da designada “economia baseada no conhecimento” (13-14). Já Berthoud (cf. 1991) realça que “o corpo humano, na sua necessária indivisibilidade com a pessoa, está cada vez mais submetido a invenções técnico-científicas, de modo que toma cada vez mais forma um mercado da vida” (1991: 109-110). Assim, o próprio “homem está-se a tornar numa ‘mercadoria fictícia’ ao ver a sua integridade subvertida por relações monetárias, (...) [pelo que] nada parece mais natural hoje em dia do que o corpo humano ser considerado como uma coisa para ser vendida” (1991: 110). Então, “não é apenas o homem enquanto trabalhador que deve ser protegido contra (...) o mercado, mas [também] o homem na sua identidade pessoal e cultural e na sua completa humanidade” (1991: 118).

Como já vimos anteriormente, até a uma época recente os mercados nada mais eram do que acessórios da vida económica. Em regra, o sistema económico era absorvido pelo sistema social. O mercado auto-regulável era desconhecido e a emergência da ideia da auto-regulação constituiu-se numa inversão completa da tendência de desenvolvimento histórico<sup>61</sup> (Polanyi, 2000: 89).

A auto-regulação significa que toda a produção é para venda no mercado, e que todos os rendimentos derivam de tais vendas. Por conseguinte, há mercados para todos os componentes da indústria, não apenas para os bens e serviços, mas também para o trabalho, terra e dinheiro, sendo os seus preços chamados, respectivamente, salários, rendas e juros. Segue-se um outro conjunto de pressupostos em relação ao estado e à sua política, não devendo existir qualquer interferência no ajustamento dos preços às mudanças das condições de mercado. Assim, não apenas é preciso que existam mercados para todos os elementos da indústria, como também deve ser evitada qualquer medida ou política que possa influenciar a acção desses mesmos mercados. Nem o preço, nem a oferta, nem a procura devem ser fixados ou regulados; só terão validade as políticas e as medidas que ajudem a assegurar a auto-regulação do mercado, criando as condições para fazer do mercado o único poder organizador na esfera económica (Polanyi, 2000: 90-91; Stanfield, 1986: 111).

As mercadorias são aqui definidas, empiricamente, como objectos produzidos para a venda no mercado. Ora,

“o ponto crucial é o seguinte: o trabalho, a terra e o dinheiro são elementos essenciais da indústria. [Assim,] eles também têm de ser organizados em mercados e, de facto, esses mercados formam uma parte absolutamente vital do sistema económico. Todavia, o trabalho, a terra e o dinheiro não são obviamente mercadorias. O postulado de que tudo o que é comprado e vendido tem que ser produzido para venda é enfaticamente irreal no que diz respeito a eles. Por outras palavras, de acordo com a definição empírica de mercadoria, eles não são mercadorias. Trabalho é apenas um outro nome para a actividade humana que acompanha a própria vida que, por sua vez, não é produzida para venda mas por razões inteiramente diversas, e essa actividade não pode ser armazenada ou mobilizada. Terra é apenas outro nome para a natureza, que não é produzida pelo

---

<sup>61</sup> Segundo Hejeebu e McCloskey (cf. 1999, 2004; Blyth, 2004), o grande “erro” de Polanyi n’ *A Grande Transformação* foi a sua assunção do carácter singular da moderna economia de mercado. Pelo contrário, defendem os autores, há uma ampla evidência de que em diversas sociedades do passado existiam mercados, trocas, preços, etc. Como já vimos no ponto 3.3., quando tratámos a denominada “triade cataláctica”, Polanyi demonstra que estes elementos “mercantis” desempenham um papel marginal nas sociedades antigas e que mesmo a presença de mercados, dinheiro ou comércio não implicava a existência de uma economia de mercado – um sistema de mercados formadores de preços. Este tipo de economia – a capitalista – é portanto algo de bastante recente e peculiar à nossa sociedade, dita moderna.

homem. Finalmente, o dinheiro é apenas um símbolo do poder de compra e, em regra, ele não é produzido mas adquire vida através do mecanismo dos bancos e das finanças estatais. Nenhum destes elementos é produzido para venda. *Podemos concluir que a descrição do trabalho, da terra e do dinheiro como mercadorias é inteiramente fictícia*” (Polanyi, 2000: 94, *itálico nosso*).

Não obstante, é com a ajuda dessa ficção que são organizados os mercados *reais* do trabalho, terra e dinheiro. Esses elementos são, na verdade, comprados e vendidos no mercado; a sua oferta e a sua procura são magnitudes reais. “A ficção da mercadoria, portanto, oferece um princípio de organização vital em relação à sociedade como um todo, afectando praticamente todas as suas instituições, nas formas mais variadas” (Polanyi, 2000: 94).

“Ora, em relação a estes elementos não se pode manter um tal postulado, pois permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente do destino dos seres humanos e do seu ambiente natural (...) resultaria no [simples] desmoronamento da sociedade. Esta suposta mercadoria, “a força de trabalho”, não pode ser impelida, usada indiscriminadamente, sem afectar também o indivíduo humano que acontece ser o portador dessa mercadoria peculiar. Ao dispor da força de trabalho de um homem, o sistema disporia também, incidentalmente, da entidade física, psicológica e moral do “homem” ligado a essa etiqueta. Despojados da cobertura protectora das instituições culturais, os seres humanos sucumbiriam sob os efeitos do abandono social; morreriam vítimas de um agudo transtorno social, através do vício, da perversão, do crime e da fome. A natureza seria reduzida aos seus elementos mínimos, conspurcadas as paisagens e os arredores, poluídos os rios, ameaçada a segurança e destruído o poder de produzir alimentos e matérias-primas. Finalmente, a administração do poder de compra por parte do mercado liquidaria empresas periodicamente, pois as faltas e os excessos de dinheiro seriam tão desastrosos para os negócios como as secas e as enchentes nas sociedades primitivas. Os mercados de trabalho, terra e dinheiro são, sem dúvida, essenciais para uma economia de mercado, mas nenhuma sociedade suportaria os efeitos de um tal sistema de grosseiras ficções, mesmo por um período de tempo muito curto, a menos que a sua substância humana natural, assim como a sua organização de negócios, fosse protegida contra os assaltos do moinho satânico” (Polanyi, 2000: 95).

Embora a nova organização produtiva tenha sido introduzida pelo mercador, facto que determinou todo o curso da transformação, a utilização de maquinarias e fábricas especializadas implicou o desenvolvimento do sistema fabril e, com este, ocorreu uma alteração decisiva na importância relativa do comércio e da indústria, em favor da última. A produção industrial deixou de ser um acessório do comércio organizado pelo mercador como proposição de compra e venda, envolvendo agora investimentos a longo prazo, com os riscos correspondentes, e a menos que a continuidade da produção fosse



garantida, com uma certa margem de segurança, tal risco não seria suportável (Polanyi, 2000: 96).

Quanto mais complicada se tornava a produção industrial, mais numerosos passavam a ser os elementos da indústria que exigiam garantia de fornecimento. Neste sentido, a ampliação do mecanismo de mercado ao trabalho, terra e dinheiro foi a consequência inevitável da introdução do sistema fabril numa sociedade comercial, pois estes elementos tinham de estar à venda. Dos três elementos, há um que se destaca mais: o trabalho (mão-de-obra) é o termo técnico usado para os seres humanos na medida em que não são empregadores, mas empregados. Segue-se daí que a organização do trabalho mudaria simultaneamente com a organização do sistema de mercado. Entretanto, como a organização do trabalho é apenas outro termo para as formas de vida das pessoas comuns, isto significa que o desenvolvimento do sistema de mercado seria acompanhado de uma mudança na organização da própria sociedade. Seguindo este raciocínio, a sociedade humana tornara-se um acessório do sistema económico (Polanyi, 2000: 97; Stanfield, 1986: 112-113).

Relembre-se o paralelo entre as devastações do encerramento dos campos na história inglesa e a catástrofe social que se seguiu à Revolução Industrial. Se no caso dos cercamentos, a Coroa tomou algumas medidas no sentido de regulamentar a mudança, de modo a torná-la suportável, nada foi feito, porém, para salvar o povo comum da Inglaterra do impacto da Revolução Industrial. Uma fé cega no progresso espontâneo havia se apossado da mentalidade da generalidade das pessoas. Os efeitos causados pela mudança foram terríveis, quase indescritíveis. Aliás, a sociedade humana poderia ter sido aniquilada se não fosse a ocorrência de alguns contramovimentos protectores que cercearam a acção desse mecanismo autodestrutivo (Polanyi, 2000: 97-98).

Assim,

*“a história social do século XIX foi o resultado de um movimento duplo<sup>62</sup>; a ampliação da organização do mercado em relação às mercadorias genuínas foi*

---

<sup>62</sup> No contexto da obra de Polanyi, o conceito de “movimento duplo” tem sido dos que tem suscitado um maior interesse nos cientistas sociais (cf. Birchfield, 1999; Caporaso e Tarrow, 2008; Evans, 2008; Harms, 2001; Low, 2002; Maertens, 2008; O’Riain, 2006; Ramazzotti, 2007; Stewart, 2006; Silver e Arrighi, 2003; Turner, 2007). No entanto, como nota Maertens (2008), se, em particular nos estudos da globalização, tem sido dada uma grande ênfase aos grupos que constituem o “movimento contra-protector”, que visa delimitar a acção do mercado e, em última instância, re-incrustar a economia na sociedade, por outro lado, tem sido dada uma menor atenção aos grupos e instituições que tentam aprofundar as reformas associadas ao “mercado livre” (cf. 130-131). Stewart (2006) diz que a necessidade de protecção e de regulação é hoje em dia, especialmente nos denominados PVD’s, ainda maior do que na

acompanhada pela sua restrição em relação às mercadorias fictícias. Enquanto, por um lado, os mercados se difundiam sobre toda a face do globo e a quantidade de bens envolvidos assumiu proporções inacreditáveis, por outro, uma rede de medidas e políticas integravam-se em poderosas instituições destinadas a cercear a acção do mercado relativa ao trabalho, à terra e ao dinheiro. Enquanto a organização dos mercados mundiais de mercadorias, dos mercados mundiais de capitais e dos mercados mundiais de moedas, sob a égide do padrão-ouro, deu um *momentum* sem paralelo ao mecanismo de mercado, surgiu um movimento bem estruturado para resistir aos efeitos perniciosos de uma economia controlada pelo mercado. A sociedade protegeu-se contra os perigos inerentes a um sistema de mercado auto-regulável, e este foi o único aspecto abrangente na história desse período<sup>63</sup> (Polanyi, 2000: 98, *itálico nosso*).

#### 4.3.3 – A Speenhamland Law

A sociedade do século XVIII resistiu, inconscientemente, a qualquer tentativa de transformá-la num mero apêndice do mercado. Claro que não era concebível uma economia de mercado que não incluísse um mercado de trabalho, mas estabelecê-lo, em particular na civilização rural inglesa, significava nada menos do que destruir completamente o tecido tradicional da sociedade. Assim, mesmo durante o período mais activo da Revolução Industrial, entre 1795 e 1834, impediu-se a criação efectiva de um mercado de trabalho na Inglaterra através da denominada *Speenhamland Law* (Polanyi, 2000: 99).

Como as vantagens económicas de um mercado de trabalho livre não podiam, à partida, compensar a destruição social que ele acarretaria, tiveram de ser introduzidas regulamentações de um novo tipo para proteger o trabalho, agora contra o funcionamento do próprio mecanismo de mercado. Embora as novas instituições protectoras – sindicatos e leis fabris – fossem adaptadas, tanto quanto possível, às exigências do mecanismo económico, elas acabaram por interferir com a sua auto-regulação e, finalmente, destruíram o sistema (Polanyi, 2000: 99; Stanfield, 1986: 116).

Dentro desta ampla lógica de desenvolvimento, a *Speenhamland Law* ocupou uma posição estratégica. A formação de um mercado de trabalho nacional tinha sido impedida pelas restrições legais impostas à mobilidade física do trabalhador, desde o

---

Europa do século XIX. Mas, Silver e Arrighi (2003) defendem que a força, o papel e a capacidade de organização das forças subordinadas contestatárias, que procuram restringir o movimento em direcção ao mercado auto-regulado, são também hoje bastante maiores do que eram nessa época. Por seu turno, Low (2001) fala mesmo de um “movimento triplo”, acrescentando ao liberalismo económico e à protecção social a necessidade de conservação e de protecção ambiental, que possuirá os seus próprios mecanismos institucionais, base social de apoio e métodos característicos (cf. 2001: 52).

<sup>63</sup> “A violência exercida pela economia contra a natureza, as espécies e a vida, suscitou, por reacção defensiva, um conjunto de leis, de decretos, de jurisdições, promulgados no interesse dos fracos, dos deserdados, da fauna, da flora, da terra” (Vaneigem, 2003: 211).

*Act of Settlement* de 1662, que estabelecia regras para a denominada servidão paroquial, i.e., o trabalhador estava confinado à sua paróquia. Finalmente, com o seu aligeiramento, em 1795, pareciam finalmente estar reunidas as condições para a criação de um verdadeiro mercado de trabalho, não tivesse sido introduzida nesse mesmo ano a *Speenhamland Law* ou “sistema de abonos”. Esta lei ia no sentido oposto, isto é, no de reforçar ainda mais o sistema paternalista de organização do trabalho nos moldes herdados dos Tudors e dos Stuarts. Assim, foi decidido conceder abonos, sob a forma de aditamento aos salários, de acordo com uma tabela indexada ao preço do pão, pelo que ficaria assegurada aos pobres um rendimento mínimo independente dos seus proventos (Polanyi, 2000: 100).

Esta lei introduziu uma inovação social e económica que correspondia nada mais do que ao “direito de (sobre)viver” e, até ser abolida em 1834, impediu efectivamente o estabelecimento de um mercado de trabalho competitivo. Acontece que, desde 1832, a “classe média” vinha forçando o seu caminho em direcção ao poder, em parte para remover este obstáculo à nova economia capitalista. Nada poderia ser mais óbvio do que o facto de o sistema de salários exigir imperativamente a abolição do direito de viver conforme era proclamado pela *Speenhamland* (Polanyi, 2000: 100-101).

Sob a *Speenhamland Law*, a sociedade debatia-se entre duas influências opostas: a que emanava do paternalismo, protegendo a mão-de-obra dos perigos de um sistema de mercados, e a que organizava os elementos da produção, inclusive a terra, sob um sistema de mercado. Assim, por um lado afastava-se a gente comum do seu estatuto anterior, compelindo-a a ganhar a vida oferecendo seu trabalho à venda enquanto, ao mesmo tempo, se privava esse trabalho do seu valor de mercado mediante os “subsídios” estatais. A contradição era evidente: criava-se uma nova classe de empregadores, mas não se podia constituir uma classe correspondente de empregados (Polanyi, 2000: 102-103).

Para sistematizar, podemos dividir cronologicamente o estabelecimento de um mercado de trabalho em Inglaterra em três períodos: *Speenhamland*, entre 1795 e 1834; *Poor Law Reform*, na década que se seguiu a 1834; e o posterior estabelecimento de um mercado de trabalho efectivo, que produziu efeitos nefastos até ao reconhecimento dos sindicatos, na década de 1870, que passaram a oferecer a protecção necessária. Assim, a *Speenhamland* antecedeu a economia de mercado, a década da *Poor Law Reform* representou o período de transição para essa economia e o último período foi o da economia de mercado propriamente dita (Polanyi, 2000: 104).

Em suma, a *Speenhamland* destinou-se a impedir a proletarização do homem comum ou, pelo menos, a diminuir o seu ritmo. Por seu turno, a *Poor Law Reform* acabou com as obstruções que se colocavam ao mercado de trabalho livre, abolindo o “direito de viver” e sendo muitos dos pobres mais necessitados abandonados à sua sorte quando se retirou a assistência externa. “Em toda a história moderna talvez jamais se tenha perpetrado um acto mais impiedoso de reforma social. Ele esmagou multidões de vidas (...) como meio de lubrificar as rodas do moinho de trabalho” (Polanyi, 2000: 105). Todavia, os problemas do terceiro período foram incomparavelmente mais profundos devido aos efeitos gerais da mais potente de todas as instituições modernas – o mercado de trabalho:

“Se a *Speenhamland* impedira a emergência de uma classe trabalhadora, agora os trabalhadores pobres estavam sendo formados nessa classe pela pressão de um mecanismo insensível. Se durante a vigência da *Speenhamland* se cuidava do povo como de animais não muito preciosos, agora esperava-se que ele se cuidasse sozinho, com todas as desvantagens contra ele. Se a *Speenhamland* havia sobrecarregado os valores da comunidade, da família e do ambiente rural, agora o homem estava afastado do lar e da família, arrancado das suas raízes e de todo o ambiente de significado para ele. Resumindo, se a *Speenhamland* significava a decomposição da imobilidade, agora o perigo era a morte pela exposição” (Polanyi, 2000: 105-106).

Portanto, só foi estabelecido um mercado de trabalho competitivo na Inglaterra após 1834, pelo que, antes dessa data, não se pode dizer que o capitalismo industrial, enquanto sistema social, tenha existido. Porém, um facto importantíssimo é que a autoprotecção da sociedade se manifestou quase imediatamente, surgindo um conjunto de leis fabris e legislação social, assim como a movimentação e organização - política e industrial – da classe trabalhadora. Foi justamente nesta tentativa de evitar os perigos totalmente novos produzidos pelo mecanismo de mercado que a acção protectora entrou num conflito fatal com a auto-regulação do sistema. Não é exagero afirmar que a história social do século XIX foi determinada, primordialmente, pela lógica do sistema de mercado, após ele ter sido libertado pela *Poor Law Reform* de 1834 (Polanyi, 2000: 106).

No que se refere à nova realidade da sociedade em termos de vivência quotidiana, os princípios morais da harmonia e do conflito, enquanto guias para a prática, tinham atingido o seu limite e pelejavam dentro de um padrão de completa contradição. Dizia-se que a harmonia era inerente à economia pois, em última instância, os interesses do

indivíduo e da comunidade eram idênticos. Todavia, uma tal auto-regulação harmoniosa exigia que o indivíduo respeitasse a lei económica mesmo que ela o destruísse. O conflito parecia inerente à economia, fosse como competição entre indivíduos ou como luta de classes, mas ideia (utópica) era a de que esse conflito apenas se poderia transformar no veículo por excelência de uma harmonia ainda mais profunda imanente na sociedade de então, ou talvez futura (Polanyi, 2000: 107).

#### 4.3.4 – A Economia Política e a emergência da sociedade económica

Adam Smith tratou a riqueza material como um campo de estudo separado; o facto de fazê-lo, e com grande sentido de realismo, tornou-o fundador de uma nova ciência – a economia. Dez anos depois d' *A Riqueza das Nações*, Joseph Townsend publica *Dissertation on the Poor Laws*, que marca um ponto de viragem. Nesta obra preconiza um novo tipo de equilíbrio (social), no qual os mais fracos de cada uma das espécies são os primeiros a sucumbir, enquanto os mais activos e vigorosos conservavam as suas vidas. Ele pretendia que o seu postulado de que “é a quantidade de alimento que regula o número da espécie humana” (cit. in Polanyi, 2000: 139) fosse aplicado à reforma da Poor Law:

“A fome doma os animais mais ferozes, ensina a decência e a civilidade, a obediência e a sujeição ao mais perverso. De uma forma geral, só a fome pode incentivar e incitar os pobres ao trabalho; mas as nossas leis [*Speenhamland*, por exemplo] já estabeleceram que eles não devem passar fome. (...) A fome não é apenas uma pressão pacífica, silenciosa e incessante mas, como a motivação mais natural para a diligência e o trabalho, ela se constitui no mais poderoso dos incentivos” (cit. in Polanyi, 2000: 139-140).

Se Hobbes argumentara sobre a necessidade de um déspota porque os homens eram como animais, Townsend insistia que eles eram verdadeiramente animais e que, precisamente por essa razão, só era preciso um mínimo de governo. A partir deste ponto de vista inteiramente novo, uma sociedade livre podia ser encarada como se consistisse em apenas duas raças: proprietários e trabalhadores. O número destes últimos era limitado pela quantidade de alimento e a fome impeli-los-ia ao trabalho, enquanto a propriedade estivesse em segurança. Não havia necessidade de magistrados, pois a fome era um disciplinador melhor que o magistrado (Polanyi, 2000: 141).

Estes fundamentos combinavam-se perfeitamente com a sociedade capitalista emergente. Havia sido introduzido um novo conceito de lei nos assuntos humanos – o

de leis da natureza, uma lei supostamente tão universal para a sociedade quanto a da gravidade em relação à natureza. A natureza biológica do homem surgia como o fundamento de uma sociedade que não era de ordem política, sendo assim que os economistas incorporaram os princípios de Townsend. A lei populacional de Malthus e a lei dos rendimentos decrescentes apresentada por Ricardo tornaram a fertilidade do homem e do solo nos elementos constitutivos do novo reino, cuja existência havia sido descoberta: a economia. A sociedade económica emergira como algo separado do estado político (Polanyi, 2000: 142).

O problema do pauperismo, aparentemente insolúvel, forçava Malthus e Ricardo a sancionar o mergulho de Townsend no naturalismo. A aceitação da quase-indigência da massa dos cidadãos como o preço a ser pago por um estágio mais elevado de prosperidade tornara-se perfeitamente banal. As ideias analíticas já não tinham interesse para os que se envolviam na rotina dos negócios, pois a exploração da sociedade estava terminada e já não havia mais espaços em branco no mapa humano. Uma vez tornada dominante a organização de mercado da vida industrial, todas as outras áreas institucionais estavam subordinadas a esse padrão (Polanyi, 2000: 142-144; 147-148).

“Conforme apareciam aos contemporâneos, os factos eram estes, em resumo: em tempos passados o povo trabalhador vivia praticamente à beira indigência. (...) A introdução da máquina não contribuíra certamente para que eles se elevassem acima do nível de subsistência e agora, que a sociedade económica finalmente tomava forma, era um facto indubitável que, década após década, o nível material da existência do trabalhador pobre não melhorava em nada, se é que não se tornava pior. (...) [Daqui decorreu a denominada] lei férrea dos salários. Esta afirmava que o nível de mera subsistência em que viviam os trabalhadores resultava de uma lei que tendia a manter os seus salários tão baixos que, para eles, não havia outro padrão possível” (Polanyi, 2000: 150).

A indução para um mercado competitivo adquiriu o ímpeto irresistível de um processo da natureza. Acreditava-se que o mercado auto-regulável provinha das leis inexoráveis da natureza, e que o mercado se desenvolveria como uma necessidade inelutável (Polanyi, 2000: 154).

Segundo Polanyi, apenas um homem percebeu o significado das provações infligidas: Robert Owen. Ele compreendeu que o verdadeiro significado do problema da pobreza era um problema social, e não económico. Isto porque a sociedade económica estava sujeita a leis que não eram, de modo nenhum, leis humanas (naturais). Uma vez que a sociedade é real, o homem deve submeter-se a ela, em última instância. Então,

Owen preconizava um socialismo que se baseava numa reforma da consciência humana, a ser atingida através do reconhecimento da realidade da sociedade (Polanyi, 2000: 155).

Caso contrário,

“a organização do total da sociedade sob o princípio do ganho e do lucro deveria ter resultados de longo alcance. (...) O efeito mais óbvio do novo sistema institucional era, sem dúvida, a destruição do carácter tradicional das populações organizadas e a sua transformação em um novo tipo de gente, migratório, nómada, carente de auto-estima e disciplina – seres rudes e brutais dos quais eram exemplo tanto o trabalhador como o capitalista. Ele [Owen] prosseguiu com a generalização de que o princípio envolvido era desfavorável à felicidade individual e social. Dessa maneira, graves males seriam produzidos, a menos que as tendências inerentes às instituições de mercado fossem contidas por uma direcção social consciente, efectuada através da legislação (...) [O que ele não previu foi que] a autoprotecção da sociedade, pela qual clamava, provaria ser incompatível com o funcionamento do próprio sistema económico” (Polanyi, 2000: 156-157).

#### **4.4 – Contra-resposta defensiva: a autoprotecção da sociedade**

##### **4.4.1 – Considerações iniciais**

Como já mencionámos, durante um século a dinâmica da sociedade moderna foi governada por movimento duplo: o mercado expandia-se continuamente, mas esse movimento era enfrentado por um contramovimento que cercava e delimitava essa expansão<sup>64</sup>. Embora tal contra-resposta fosse vital para a protecção da sociedade, ela demonstrou ser, em última análise, incompatível com a auto-regulação do mercado e, por conseguinte, com o próprio sistema de mercado. O contramovimento foi mais do que um mero comportamento defensivo de uma sociedade que enfrenta mudanças; foi uma reacção contra um transtorno que atacava o tecido da sociedade e que teria destruído a própria organização da produção a que o mercado dera vida (Polanyi, 2000: 161).

O intervencionismo protector incidia, primariamente, sobre as denominadas mercadorias fictícias:

---

<sup>64</sup> Apoiando-se nos escritos, artigos e palestras de Karl Polanyi nos anos 20 e 30, Dale (cf. 2008) argumenta que “o quadro teórico fundamental do autor pode ser melhor concebido como Tönniesiano: a sociedade mercantil constitui a *Gesellschaft* [sociedade], enquanto o ‘contra-movimento protector’ d’ *A Grande Transformação* constitui a *Gemeinschaft* [comunidade], compreendidas dinamicamente” (2008: 495). Fleming (2001) também defende que muitos dos temas presentes n’ *A Grande Transformação* podem já ser encontrados nos seus primeiros artigos e seminários, mas nunca ninguém efectuou uma análise detalhada das ligações entre os dois períodos. Tanto Dale como Fleming pretendem colmatar esta lacuna com as suas respectivas biografias intelectuais de Polanyi, nas quais já trabalham há vários anos.

“Se a legislação fabril e as leis sociais eram exigidas para proteger o homem industrial das implicações da ficção da mercadoria em relação à força de trabalho, se as leis para a terra e tarifas agrárias eram criadas pela necessidade de proteger os recursos naturais e a cultura do campo contra as implicações da ficção da mercadoria em relação a eles, era também verdade que se faziam necessários bancos centrais e a gestão do sistema monetário para manter as manufacturas e outras empresas produtivas a salvo do perigo que envolvia a ficção da mercadoria aplicada ao dinheiro. Por mais paradoxal que pareça, não eram apenas os seres humanos e os recursos naturais que tinham que ser protegidos contra os efeitos devastadores de um mercado auto-regulável, mas também a própria organização da produção [e dos negócios] capitalista” (Polanyi, 2000: 163).

O movimento duplo pode ser entendido como compreendendo a acção de dois princípios distintos organizadores da sociedade, cada um deles determinando os seus objectivos institucionais específicos, com o apoio de forças sociais definidas e utilizando diferentes métodos próprios. Um foi o princípio do liberalismo económico, que procurava estabelecer um mercado auto-regulável, dependendo do apoio das classes comerciais e usando principalmente o *laissez-faire* e o livre comércio como os seus métodos. O outro foi o princípio da protecção social, cuja finalidade era preservar o homem e a natureza, além da organização produtiva, e que dependia do apoio daqueles mais imediatamente afectados pela acção destrutiva do mercado – básica, mas não exclusivamente, as classes trabalhadoras e fundiárias<sup>65</sup> – e que utilizava uma legislação protectora, associações restritivas e outros instrumentos de intervenção como os seus métodos (Polanyi, 2000: 163-164; Stanfield, 1986: 120).

É a partir destes dois ângulos, portanto, que Polanyi esboçará o movimento que modelou a história social do século XIX. Um originou-se no choque entre os princípios organizadores do liberalismo económico e a protecção social, que levou a uma tensão

---

<sup>65</sup> Isto contraria Sievers, que diz que Polanyi tende a encarar a sociedade como uma coisa que age de acordo com a sua própria volição, independentemente dos seres humanos que a constituem: “Ele tende a negligenciar as instrumentalizações e os procedimentos da acção social, dando a impressão de que uma super-Pessoa, a Sociedade, age por si mesma. Diz-nos [Polanyi] que a ‘Sociedade’ actuou para se proteger da dinâmica mercantil, quando na verdade apenas os indivíduos, ou grupos ou classes de indivíduos, podem agir” (1949: 341). Tal não é correcto, pois Polanyi realça várias vezes que foi a acção de diversas classes ou grupos que acabou por contribuir para a protecção da sociedade como um todo, i.e., o alcance e o resultado da sua acção eram muito mais abrangentes do que a mera defesa de interesses particulares. Halperin (cf. 2004: 263-265) faz uma crítica semelhante. Para a autora, a descrição que Polanyi faz da ascensão e do colapso do sistema de mercado do século XIX é, em aspectos importantes, incompleta e enganadora: “O problema-chave é que o autor negligencia sistematicamente o papel do conflito, do poder e do privilégio na criação, manutenção e, finalmente, na transformação das instituições centrais do sistema de mercado Europeu” (2004: 264). Em particular, Polanyi negligencia as estruturas e os processos ligados às classes, intimamente associados à dinâmica central do mercado (2004: 263).



institucional profundamente arraigada. O outro surgiu do conflito de classes que, interagindo com o primeiro, transformou a crise numa catástrofe (Polanyi, 2000: 165).

#### 4.4.2 – O nascimento da doutrina liberal

O liberalismo económico foi o princípio organizador de uma sociedade apostada na criação de um sistema de mercado. Nascido como mera propensão em favor de métodos não burocráticos, evoluiu para uma verdadeira fé na salvação secular do homem através de um mercado auto-regulável. Somente nos anos 1820 passou a representar os três dogmas clássicos: o trabalho deveria encontrar o seu preço no mercado, a criação de dinheiro deveria sujeitar-se a um mecanismo automático, e os bens deveriam ser livres para fluir de país para país. Em suma, preconizava a existência de um mercado de trabalho, o padrão-ouro e o livre comércio. Estes três pilares formavam um todo, sendo inútil qualquer sacrifício para atingir um deles, a menos que os outros dois fossem igualmente garantidos (Polanyi, 2000: 166).

No entanto, não havia nada de natural em relação ao *laissez-faire*, pois os mercados livres jamais poderiam funcionar deixando apenas que as coisas seguissem o seu curso. Tal como as manufacturas de algodão – a indústria mais importante do livre comércio – foram criadas com a acção de tarifas protectoras, de exportações subvencionadas e de subsídios indirectos dos salários, o próprio *laissez-faire* foi imposto pelo estado<sup>66</sup> (Polanyi, 2000: 170; Stanfield, 1986: 102-103).

A ponta de lança legislativa do contramovimento que se opôs ao mercado auto-regulável, conforme se desenvolveu nas décadas de 1870 e 1880, revelou-se amplamente espontânea, não dirigida pela opinião e induzida por um espírito puramente pragmático. Isto contraria a ideia dos liberais económicos e a sua filosofia social, que gira em torno da ideia de que o *laissez-faire* foi um desenvolvimento natural, enquanto a legislação anti-*laissez-faire* subsequente teria sido o resultado de uma acção propositada por parte dos que se opunham aos princípios liberais. Aliás, Polanyi chama a esta visão o “mito da conspiração antiliberal” (Polanyi, 2000: 173).

---

<sup>66</sup> Como refere Putzel, “a fórmula para o desenvolvimento proposto pelos defensores do liberalismo económico é baseada na live actuação das forças de mercado e na contracção do estado, mas historicamente a consolidação dos mercados foi alcançada apenas mediante uma intervenção significativa do estado” (2002: 2). E Jappe acrescenta: “Na verdade, foi o próprio capitalismo que recorreu maciçamente ao Estado e à política durante a sua fase de instalação (entre o século XV e o final do século XVIII) e que continuou a fazê-lo em todas as circunstâncias em que as categorias capitalistas tinham ainda que ser introduzidas” (2006: 158). Cf. também Almodôvar e Brandão (2001: 57-58).

A grande variedade de formas nas quais surgiu o contramovimento “colectivista” não foi devida a qualquer preferência pelo socialismo ou pelo nacionalismo por parte dos interesses envolvidos, mas deveu-se exclusivamente ao alcance mais amplo dos interesses sociais vitais afectados pela expansão do mecanismo de mercado. Acresce que, teoricamente, o *laissez-faire* ou a liberdade de contrato poderia implicar a liberdade dos trabalhadores em recusar-se a trabalhar, individual ou colectivamente, se assim decidissem; implicava também a liberdade dos homens de negócios de ajustar os preços de venda independentemente da vontade dos consumidores. Na prática, tal liberdade entrava em conflito com a instituição de um mercado auto-regulável e, perante esse conflito, dava-se invariavelmente precedência ao mercado auto-regulável. Por outras palavras, se as necessidades do mercado auto-regulável provassem ser incompatíveis com as exigências do *laissez-faire*, o liberal económico voltava-se contra o *laissez-faire* e preferia – como qualquer antiliberal – os métodos assim chamados colectivistas de regulamentação e restrição (Polanyi, 2000: 177; 180-181; Stanfield, 1986: 118-119).

Como nota Polanyi:

“De forma estrita, o liberalismo económico é o princípio organizador de uma sociedade na qual a indústria se baseia na instituição de um mercado auto-regulável. É verdade que, uma vez atingido um tal sistema, mesmo aproximadamente, é cada vez menos necessário um certo tipo de intervenção. Todavia, isto não quer dizer que sistema de mercado e intervenção são termos mutuamente exclusivos. Enquanto esse sistema não é estabelecido, os liberais económicos apelarão, sem hesitar, para a intervenção do estado a fim de estabelecê-lo e, uma vez estabelecido, a fim de mantê-lo. O liberal económico pode, portanto, sem qualquer contradição, pedir que o estado use a força da lei” (Polanyi, 2000: 181).

Em suma,

“o contramovimento que se opôs ao liberalismo económico e ao *laissez-faire* teve todas as características inequívocas de uma reacção espontânea. Em inúmeros pontos isolados ela surgiu sem que houvesse ligações aparentes entre os interesses directamente afectados ou qualquer conformidade ideológica entre eles. (...) Pode-se também demonstrar que uma mudança bastante similar do *laissez-faire* para o “colectivismo” ocorreu em vários países, num estágio definido do seu desenvolvimento industrial, revelando a profundidade e a independência das causas subjacentes ao processo (...) Finalmente, a análise demonstra que nem mesmo os adeptos mais radicais do liberalismo económico puderam fugir à regra que tornou o *laissez-faire* inaplicável às condições industriais avançadas. No caso crítico da lei dos sindicatos profissionais e das regulamentações antitrustes, os próprios liberais apelaram para intervenções múltiplas do estado, a fim de garantir as pré-condições de funcionamento de um mercado auto-regulável contra acordos monopolistas. Até mesmo o livre comércio e a competição exigiram a intervenção para poderem

funcionar. É, portanto, contrário a todos os factos o mito liberal da ‘conspiração colectivista’ das décadas de 1870 e 1880” (Polanyi, 2000: 182).

Deste modo, segundo Polanyi,

“A evidência comprova a interpretação que damos ao movimento duplo. Se a economia de mercado foi uma ameaça para os componentes humano e natural do tecido social, como insistimos, o que mais se poderia esperar senão que uma ampla gama de pessoas exercesse a maior pressão no sentido de obter alguma espécie de protecção? Foi isto o que encontramos. Seria de esperar, também, que isto acontecesse sem qualquer prevenção teórica ou intelectual por parte deles, e a despeito da atitude que assumiam em relação aos princípios subjacentes a uma economia de mercado” (Polanyi, 2000: 182).

#### 4.4.3 – A protecção do trabalho<sup>67</sup>

Separar o trabalho das outras actividades da vida e sujeitá-lo às leis do mercado foi o mesmo que aniquilar todas as formas orgânicas da existência humana e substituí-las por um tipo diferente de organização, uma organização atomista e individualista. “O que o homem branco ainda pratica ocasionalmente em regiões remotas hoje em dia, isto é, a derrubada das estruturas sociais a fim de extrair delas o elemento do trabalho, foi feito no século XVIII com as populações brancas, por homens brancos, com propósitos similares” (Polanyi, 2000: 199). Somente a penalidade da inanição, e não o atractivo dos salários altos, era considerada capaz de criar um mercado de trabalho actuante. A experiência colonial confirmou esta asserção. Quanto mais elevado o salário, menor era a atracção que exercia sobre os nativos que, ao contrário do homem branco do presente, não era compelido pelos seus padrões culturais a ganhar tanto dinheiro quanto lhe fosse possível. A analogia que se estabelece com a génese do capitalismo na Europa é marcante: também o trabalhador primitivo tinha horror à fábrica, onde se sentia degradado e torturado, tal como nativo muitas vezes se resigna a trabalhar à nossa maneira apenas quando é ameaçado de castigos corporais e até de mutilação física (Polanyi, 2000: 198-200).

---

<sup>67</sup> De acordo com Munck (cf. 2004: 251-252), os movimentos laborais (sindicatos, associações, etc.) e os chamados “novos movimentos sociais” constituem, hoje em dia, um elemento fundamental para a solução progressiva do denominado “problema Polanyi”, i.e., de saber como é a que tendência actual de criação de uma economia de mercado livre global pode ser reconciliada com um grau satisfatório de estabilidade e coesão na sociedade. A questão central está em saber se o trabalho – entenda-se, os trabalhadores – será capaz de se integrar e desempenhar um papel relevante no abrangente contra-movimento social que se opõe ao mercado auto-regulado que a globalização está a criar.

Foi a compulsão legal e a servidão paroquial na Inglaterra, assim como os rigores de uma política de trabalho absolutista no continente, que constituíram o pré-requisito do “trabalho voluntário”. O estágio final, contudo, só foi alcançado com a aplicação da “penalidade da natureza” – a fome. Para consegui-lo, foi necessário liquidar a sociedade orgânica, que se recusava a permitir que o indivíduo passasse fome (Polanyi, 2000: 200).

A protecção da sociedade recaiu, em primeiro lugar, sobre os dominantes, aqueles que podiam impor a sua vontade directamente. Assim, por interesse e inclinação, recaiu sobre os senhores da terra ingleses a tarefa de proteger as vidas do povo comum contra a investida da Revolução Industrial. Como já mencionámos, a *Speenhamland* foi um fosso cavado em defesa da organização rural tradicional. Na sua relutância natural em sujeitar-se às necessidades das cidades manufactureiras, os proprietários rurais foram os primeiros a resistir naquela que provaria ser a luta perdida de um século. A sua resistência, porém, não foi em vão, pois durante várias gerações ela impediu a ruína e deu tempo para que houvesse um reajustamento quase completo das populações, retardando o progresso económico por um período crítico de quase cinquenta anos (Polanyi, 2000: 201).

Nas duas décadas seguintes à *Speenhamland*, os esforços dos trabalhadores concentraram-se em parar o livre uso da maquinaria, quer reforçando as cláusulas do *Statute of Artificers*, quer pela acção directa, como sucedia com o luddismo. Esta atitude aparentemente atrasada prolongou-se como uma corrente subterrânea durante o movimento owenista até ao final da década de 1840, quando a *Ten Hours Bill*, o eclipse do cartismo e o início da Idade de Ouro do Capitalismo obliteraram qualquer visão do passado. Segundo Polanyi, em Inglaterra, e ao contrário da Europa Continental, os próprios trabalhadores não foram praticamente um factor muito importante na determinação do seu destino, no processo de transição para o capitalismo. “Tinham tão pouco a dizer (...) como a carga negra dos navios de Hawkins” (Polanyi, 2000: 202).

Ainda assim, Polanyi destaca dois movimentos fundamentais: o cartismo e, acima de tudo, o movimento conduzido por Robert Owen. Ambos assumiram a defesa de uma sociedade que havia esquecido o seu elemento mais importante – o homem. Estes movimentos incluíam centenas de milhares de profissionais e artesãos, operários e trabalhadores, podendo-se classificar como estando entre os maiores movimentos sociais da história moderna. Apesar do seu fracasso, serviram para provar como era

inevitável, desde o primeiro momento, a necessidade de proteger o homem da acção destrutiva do mercado (Polanyi, 2000: 203).

O movimento owenista representava os anseios do povo comum, esmagado pelo surgimento da fábrica, de descobrir uma nova forma de existência que tornasse o homem senhor da máquina. Owen acreditava que o princípio da cooperação ou “sindicato” resolveria o problema da máquina sem sacrificar nem a liberdade individual, nem a solidariedade social, preservando a dignidade do homem e a sua simpatia para com os seus semelhantes. Os seus métodos baseavam-se numa apreciação do homem como um todo, sendo o owenismo “uma religião da indústria, cujo portador era a classe trabalhadora; a sua riqueza de formas e iniciativas não teve rival. Ele foi, praticamente, o precursor do movimento sindicalista moderno” (Polanyi, 2000: 204). Foram estabelecidos projectos pioneiros de um novo tipo de organização social com estabelecimento das denominadas *Villages of Cooperation*, que incluíam cooperativas de produtores agrícolas; foram criadas cooperativas de produtores, as designadas *Union Shops*, que também auxiliavam os desempregados; as suas cooperativas de consumo, relativamente bem sucedidas, foram copiadas um pouco por todo o mundo; a propaganda em favor de uma legislação fabril protectora foi conduzida pelas chamadas *Regeneration Societies*, pioneiras no campo da resistência não violenta (Polanyi, 2000: 203-206).

Em suma, o traço característico do owenismo foi a sua insistência numa abordagem social: ele recusava-se a aceitar a divisão da sociedade em esferas económica e política, pois a aceitação de uma esfera económica separada teria implicado o reconhecimento do princípio do ganho e do lucro como a força organizadora da sociedade. A incorporação bem sucedida da máquina só seria possível numa nova sociedade (Polanyi, 2000: 206).

Podemos concluir que o objectivo natural de toda a protecção social era contrariar a instauração de um mercado de trabalho, i.e., a transformação do homem numa mercadoria. Então, a legislação social, as leis fabris, a protecção contra o desemprego e, acima de tudo, os sindicatos profissionais interferiram com a mobilidade do trabalho e com a flexibilidade dos salários, acabando por cumprir os seus propósitos: interferir com as leis da oferta e da procura em relação ao trabalho, afastando-o da órbita do mercado (Polanyi, 2000: 213).

#### 4.4.4 – A protecção da natureza

Aquilo a que chamamos terra é um elemento da natureza inextrincavelmente entrelaçado com as instituições do homem. Tradicionalmente, a terra e o trabalho não estão separados, sendo que a vida e a natureza formam um todo articulado, na medida em que a terra se liga às organizações de parentesco, vizinhança, profissão e credo - tais como a tribo, a aldeia, a guilda ou a igreja. Assim, separar a terra do homem e organizar a sociedade de forma a satisfazer as exigências de um mercado imobiliário foi parte vital do conceito utópico de uma economia de mercado (Polanyi, 2000: 214; Stanfield, 1986: 114-115).

Com os Tudors, na Inglaterra, surgiu o capitalismo agrícola e, com ele, a necessidade de um tratamento individualizado para a terra, incluindo o movimento das conversões em pastagens do encerramento dos campos (cercamentos). Já no início do século XVIII surgiu o capitalismo industrial, que precisava de locais para os seus moinhos e para o alojamento dos trabalhadores. Mais poderosa ainda, embora afectasse mais o uso da terra do que a sua propriedade, foi a ascendência das cidades industriais, com a sua exigência praticamente ilimitada de alimentos e matérias-primas durante o século XIX (Polanyi, 2000: 215).

Superficialmente, havia pouca semelhança nas respostas a esses desafios e, no entanto, eles foram estágios na subordinação da superfície do planeta às exigências de uma sociedade industrial. O primeiro estágio foi a comercialização do solo, mobilizando o rendimento feudal da terra. O segundo foi o incremento da produção de alimentos e de matérias-primas orgânicas, para atender às exigências, à escala nacional, de uma produção industrial em rápido crescimento. O terceiro consistiu no estender desse sistema de produção excedente aos territórios além-mar e coloniais. Com este último passo, a terra e a sua produção inseriram-se finalmente no esquema de um mercado auto-regulável (Polanyi, 2000: 215-216).

O escopo da defesa social contra uma desarticulação total foi tão amplo quanto a frente de ataque. Embora a lei comum e a legislação apressassem a mudança em certas ocasiões, na maior parte das vezes, contudo, opuseram-se-lhe decisivamente, diminuindo drasticamente os ritmos de transformação. Desde o século XVIII, a lei comum da terra actuou como um mecanismo preservador do passado em face da legislação modernizadora. Os liberais, porém, acabaram por conseguir satisfazer os seus intentos e, entre 1830 e 1860, a liberdade de contrato foi estendida à terra. Esta poderosa

tendência só se inverteu na década de 1870, quando a legislação alterou radicalmente o seu curso, começando o período “colectivista” (Polanyi, 2000: 217-218).

“A inércia da lei comum foi deliberadamente acentuada por estatutos expressamente votados para proteger as habitações e as ocupações das classes rurais contra os efeitos da liberdade de contrato. Desenvolveu-se um amplo esforço para assegurar algum grau de higiene e salubridade na moradia dos pobres, fornecer-lhes loteamentos, conceder-lhes a oportunidade de fugir das favelas e respirar o ar fresco da natureza. (...) Infelizes irlandeses e favelados londrinos eram salvos da alçada das leis do mercado através de actos legislativos destinados a proteger as suas habitações contra o monstro – o progresso<sup>68</sup>. No continente, foi principalmente a lei estatutária e a acção administrativa que salvaram o rendeiro, o camponês, o trabalhador agrícola dos efeitos mais violentos da urbanização” (Polanyi, 2000: 218).

A questão fulcral que se coloca é a de saber como é que a aristocracia feudal do continente europeu conseguiu manter a sua influência num estado de classe média, quando já havia perdido as suas funções militar, jurídica e administrativa. A resposta para isto decorre do facto de que, num sistema inteiramente dependente das funções do mercado para a defesa das suas necessidades existenciais, a confiança voltar-se-á naturalmente para aquelas forças do sistema capazes de proteger os interesses comuns ameaçados por esse sistema. Como nota Polanyi: “nenhuma instituição jamais sobrevive à sua função – quando parece fazê-lo, é porque ela atende a alguma outra função, ou funções que não precisam incluir a original. Assim, o feudalismo e o conservadorismo fundiário mantiveram a sua força enquanto serviram um propósito que, por acaso, foi o de restringir os efeitos desastrosos da mobilização da terra” (Polanyi, 2000: 220).

Podemos, assim, concluir que: “os perigos que ameaçam o homem e a natureza não podem ser separados simplesmente. As reacções da classe trabalhadora e do campesinato à economia de mercado levaram ao protecçãoismo, a primeira principalmente sob a forma de uma legislação social e leis fabris, a última sob a forma de tarifas agrárias e leis fundiárias.” (Polanyi, 2000: 227).

#### 4.4.5 – A protecção dos negócios e da organização produtiva

O próprio negócio capitalista também teve de ser protegido do funcionamento irrestrito do mecanismo de mercado. Na verdade, no caso da empresa produtiva, o

---

<sup>68</sup> Embora não negando a possível eficácia das medidas protectoras no que toca a um certo alívio das provações infligidas à população, há que realçar que a vida das classes trabalhadoras em Inglaterra, já no início do século XX, nomeadamente em Londres, continuava a ser marcada por uma profunda pobreza, miséria e degradação (cf. London, 2002).

perigo era tão real e objectivo como no do homem e da natureza. A necessidade de protecção decorreu da maneira pela qual tinha sido organizado o fornecimento de dinheiro sob um sistema de mercado. Assim, o Banco Central Moderno foi um artifício desenvolvido, basicamente, com o propósito de oferecer protecção e, sem ele, o mercado teria destruído os seus próprios “filhos”, as empresas comerciais de todos os tipos. Seria essa forma de protecção, porém, que se revelaria incompatível e viria a contribuir decisivamente para a queda do sistema internacional (Polanyi, 2000: 228; Stanfield, 1986: 115).

“Se os lucros dependem dos preços, então os ajustes monetários dos quais os preços dependem têm que ser vitais para o funcionamento de qualquer sistema motivado pelo lucro. (...) Assim, se o nível de preços baixasse durante um tempo considerável, por razões monetárias, o negócio correria o risco de liquidação, acompanhada pela dissolução da organização produtiva e a destruição maciça do capital. O perigo era (...) a queda dos preços” (Polanyi, 2000: 228-229).

A dificuldade real surgiu com a necessidade de câmbios externos estáveis e a consequente introdução do padrão-ouro à época das guerras napoleónicas. A quantidade de ouro disponível pode ser aumentada em alguns pontos percentuais durante um ano, mas não em muitas dezenas em poucas semanas, como pode ocorrer numa súbita expansão das transacções. Na falta de um dinheiro convencional, os negócios teriam de ser cerceados ou efectuados a preços muito mais baixos, provocando um colapso e criando desemprego. “Na sua forma mais simples, o problema era o seguinte: a mercadoria dinheiro era vital para a existência do comércio exterior, e o dinheiro convencional para a existência do comércio doméstico. Até que ponto eles concordavam um com o outro?” (Polanyi, 2000: 230).

Nas condições do século XIX, o comércio exterior e o padrão-ouro tiveram uma prioridade indiscutível sobre as necessidades dos negócios domésticos. O funcionamento do padrão-ouro exigia a diminuição dos preços domésticos sempre que o câmbio era ameaçado de depreciação. Uma vez que a deflação surge através das restrições do crédito, segue-se que o funcionamento da mercadoria dinheiro interferia com o funcionamento do sistema de crédito, o que constituía um perigo iminente para os negócios. O Banco Central abrandou muito este defeito do dinheiro de crédito. Centralizando o fornecimento de crédito num país era possível impedir o deslocamento total dos negócios e do emprego, envolvidos na deflação, e organizar a deflação de modo a absorver o choque e a distribuir a sua carga por todo o país. Na sua função



normal, o banco amortecia os efeitos imediatos das retiradas de ouro sobre a circulação de notas, bem como sobre a circulação diminuída de papéis de negócios (Polanyi, 2000: 230).

“O facto de que, apesar da utilização desses mecanismos para minorar os efeitos da deflação, o resultado ser, cada vez mais, uma completa desorganização dos negócios e o conseqüente desemprego em massa, representa a mais poderosa de todas as acusações ao padrão-ouro” (Polanyi, 2000: 231).

O Banco Central acabou por reduzir o automatismo do padrão-ouro a uma simples pretensão. Ele implicava uma direcção central para o meio circulante e a substituição da manipulação pelo mecanismo auto-regulador do fornecimento de crédito, ainda que este artifício nem sempre tenha sido deliberado e consciente (Polanyi, 2000: 231-232).

Resumindo, o padrão-ouro não podia ser sustentado pelas nações a quem ele supostamente servia, a menos que elas se sentissem seguras contra os perigos com que aquele regime ameaçava as comunidades que a ele aderiram. As comunidades inteiramente monetarizadas não podiam suportar os efeitos ruinosos das mudanças abruptas no nível dos preços, exigidos pela manutenção de câmbios estáveis, a menos que o choque fosse amortecido pela intermediação de uma política independente dos bancos centrais. A moeda convencional nacional era a garantia certa dessa relativa segurança, pois ela permitia ao Banco Central agir como pára-choques entre a economia interna e a externa (Polanyi, 2000: 235).

Na década de 1920, o padrão-ouro ainda era visto como a pré-condição de um retorno à “normalidade”, i.e., à estabilidade e prosperidade anteriores à Guerra, pelo que nenhuma exigência feita pelos banqueiros era considerada demasiado pesada, desde que promettesse taxas de câmbio estáveis. Quando, após 1929, isto se tornou impossível, a necessidade imperativa era a de um meio circulante interno estável e, segundo Polanyi, ninguém estava tão pouco qualificado para fornecê-lo como o banqueiro (Polanyi, 2000: 236).

“Em nenhum outro sector foi tão abrupta a queda da economia de mercado como no do dinheiro. As tarifas agrárias, interferindo com a importação dos produtos de terras estrangeiras, destruíram o mercado livre; o estreitamento e a regulação do mercado de trabalho restringiu a barganha àquilo que a lei permitia às partes decidirem. Mas nem no caso do trabalho, nem no caso da terra houve uma divisão formal tão súbita e completa no mecanismo de mercado como a que aconteceu na área do dinheiro. Nos outros mercados, nada aconteceu de comparável ao abandono do padrão-ouro feito pela Grã-Bretanha em (...) 1931; nem mesmo ao acontecimento subsidiário, uma acção igual por parte da América do norte em 1933.

Embora nessa época a Grande Depressão, que começara em 1929, já houvesse destruído a maior parte do comércio mundial, isto não significou qualquer mudança nos métodos, nem afectou as ideias dominantes. Todavia, o fracasso do padrão-ouro foi o fracasso final da economia de mercado” (Polanyi, 2000: 236).

#### 4.4.6 – Auto-regulação imperfeita

No meio século que decorreu entre 1879 e 1929, as sociedades ocidentais transformaram-se em unidades estreitamente interligadas, nas quais estavam latentes tensões profundamente inquietantes. A fonte mais imediata dessa transformação foi a auto-regulação imperfeita da economia de mercado, i.e., como a sociedade fora levada a adaptar-se às necessidades do mecanismo de mercado, as imperfeições do funcionamento desse mecanismo criavam tensões cumulativas no organismo social. Ora, como já vimos, quando os mercados ameaçam destruir a sociedade, a acção autopreservadora da comunidade visa impedir o seu estabelecimento ou interferir com o seu livre funcionamento, quando já estão estabelecidos (Polanyi, 2000: 237).

“Se as tarifas aduaneiras e as leis sociais produziam um clima artificial, a política monetária criava condições meteorológicas verdadeiramente artificiais, que variavam dia a dia e afectavam cada membro da comunidade nos seus interesses imediatos. O poder integrador da política monetária superava em muito o dos outros tipos de protecção” (Polanyi, 2000: 241).

Do ponto de vista internacional, o sistema monetário assumiu uma importância cada vez maior, sendo que, por mais paradoxal que possa parecer, a liberdade do dinheiro foi o resultado das restrições ao comércio. Quanto mais numerosos se tornavam os obstáculos à movimentação de bens e dos homens através das fronteiras, tanto mais efectivamente tinha de ser resguardada a liberdade dos pagamentos. Enquanto funcionou o mecanismo dos movimentos do capital internacional e dos créditos a curto prazo, nenhum desequilíbrio do comércio real era demasiado grande para ser superado por métodos contabilísticos. Evitava-se a distorção social com a ajuda dos movimentos de crédito e corrigia-se o desequilíbrio económico através de meios financeiros. Como último recurso, a auto-regulação imperfeita do mercado levou a uma intervenção política, pelo que os governos tiveram de responder às pressões quando o ciclo comercial deixou de corresponder e restaurar o emprego, quando as importações deixaram de produzir exportações, quando as regulamentações da reserva bancária ameaçaram os negócios com o pânico, quando os devedores estrangeiros se recusaram a

pagar. Numa emergência, a unidade da sociedade afirmou-se por intermédio da intervenção (Polanyi, 2000: 242-243).

O sistema havia atingido os seus limites intrínsecos e necessitava de medidas extremas:

“enviavam-se navios de guerra para o local e o governo negligente, fraudulento ou não, defrontava-se com a alternativa de um bombardeio ou um ajuste [da dívida]. Não havia outro método capaz de obrigar ao pagamento, impedir grandes perdas e manter o sistema em funcionamento. Prática semelhante era utilizada para induzir os povos coloniais a reconhecerem as vantagens do comércio, quando o argumento teoricamente infalível da vantagem mútua não era prontamente reconhecido pelos nativos. (...) A necessidade de métodos intervencionistas era ainda mais evidente se a região em questão fosse rica nas matérias-primas exigidas pelos fabricantes europeus, e nenhuma harmonia preestabelecida podia garantir a emergência de um anseio por manufacturas europeias por parte dos nativos. (...) É claro que nenhuma dessas dificuldades deveria surgir sob um sistema supostamente auto-regulável. Todavia, enquanto cada vez mais os pagamentos só eram feitos sob a ameaça de intervenção armada, e as rotas comerciais mantinham-se abertas apenas com a ajuda dos navios de guerra, isto é, o comércio seguia a bandeira, enquanto a bandeira seguia a as necessidades dos governos invasores, mais patente se tornava o facto de que era preciso utilizar instrumentos políticos para manter o equilíbrio da economia mundial” (Polanyi, 2000: 244-245).

#### 4.4.7 – A ruptura do mercado auto-regulável

“As tensões que emanavam do mercado corriam assim para e contra o mercado e as outras zonas institucionais principais, afectando algumas vezes o funcionamento da área de governo, outras vezes a do padrão-ouro ou do sistema de equilíbrio de poder, conforme o caso. Cada área era comparativamente independente das outras e procurava um equilíbrio próprio; quando esse equilíbrio não era alcançado, o desequilíbrio difundia-se sobre as outras esferas. Foi a relativa autonomia das esferas que causou a acumulação de tensões e gerou pressões que eventualmente explodiram, sob as formas mais ou menos estereotipadas. Enquanto a imaginação do século XIX se ocupava em construir a utopia liberal, na realidade ela estava a transferir as coisas para um número definido de instituições concretas, cujos mecanismos dominavam a época” (Polanyi, 2000: 248).

Ocorreu uma mudança súbita, e simultânea, em todos os países ocidentais, no final do século XIX, sendo que os acontecimentos de âmbito mundial afectariam decisivamente todos os países comerciais da mesma forma. Esse acontecimento foi o incremento no ritmo e no volume do comércio internacional, assim como a mobilização universal da terra, implícita no transporte em massa de cereais e matérias-primas agrícolas, de uma parte do planeta para outra, a custos irrisórios. Esse autêntico terramoto económico transtornou a vida de dezenas de milhões de pessoas na Europa

rural e, em poucos anos, o livre comércio passou a ser um assunto do passado, pelo que a expansão posterior da economia de mercado ocorreu sob condições inteiramente novas (Polanyi, 2000: 251).

Essas condições foram determinadas pelo “movimento duplo”. O padrão do comércio internacional, que se desenvolvia agora a uma taxa acelerada, foi interceptado pela introdução de instituições proteccionistas destinadas a cercear a acção global do mercado. A crise agrária e a Grande Depressão de 1873-1886 haviam abalado a confiança na economia autocurativa e, a partir de agora, as instituições típicas da economia de mercado só podiam ser introduzidas se fossem acompanhadas de medidas proteccionistas. O veículo supremo da expansão da economia de mercado, o padrão-ouro, era assim geralmente acompanhado pela introdução de políticas proteccionistas típicas da época, como legislação social e tarifas aduaneiras (Polanyi, 2000: 251).

Como refere Polanyi,

“o comércio livre e o sistema do padrão-ouro não foram arruinados por capricho, por traficantes de tarifas egoístas, nem por ternas leis sociais. Pelo contrário, o próprio aparecimento do padrão-ouro apressou a difusão dessas instituições proteccionistas, que eram tanto mais bem-vindas quanto mais pesado era o encargo dos câmbios estabelecidos. A partir de então, as tarifas, as leis fabris e uma activa política colonial eram pré-requisitos de uma moeda externa estável. (...) Só quando esses pré-requisitos eram dados é que os métodos da economia de mercado podiam ser introduzidos com segurança. Quando esses métodos eram impostos a povos desamparados, sem medidas protectoras, como em regiões exóticas e semicoloniais, o sofrimento que ocorria era indescritível” (Polanyi, 2000: 251-252).

Se no início da Depressão de 1873-1886 a Europa se encontrava no apogeu do livre comércio, no final da mesma o proteccionismo já se havia solidificado. Todos os países ocidentais seguiram esta tendência, independentemente da mentalidade nacional e da sua história. Com o padrão-ouro internacional foi posto em actividade o mais ambicioso esquema de mercado, implicando a independência absoluta dos mercados face às autoridades nacionais. O comércio internacional significava agora a organização da vida no planeta sob um mercado auto-regulável, que compreendia o trabalho, a terra e o dinheiro, sendo o padrão-ouro o guardião desse gigantesco autómato. Nações e povos eram meros fantoches num espectáculo inteiramente fora do seu controlo. Eles protegiam-se do desemprego e da instabilidade com a ajuda dos bancos centrais e de tarifas aduaneiras, cujos artifícios interferiam no desempenho do mecanismo de mercado (Polanyi, 2000: 254).

“A debilidade do sistema de mercado mundial foi trazida à luz do dia pelos efeitos das intervenções. As tarifas de importação de um país dificultavam as exportações de outro e forçavam-no a procurar mercados em regiões politicamente desprotegidas. O imperialismo económico era principalmente uma luta entre potências pelo privilégio de estender o seu comércio aos mercados politicamente desprotegidos. A pressão exportadora foi reforçada pela disputa de suprimentos de matérias-primas causada pela febre manufactureira. Os governos prestavam apoio aos seus conterrâneos engajados em negócios nos países atrasados. O imperialismo e a preparação semiconsciente para a autarcia eram a inclinação das potências que se encontravam mais e mais dependentes de um sistema crescentemente falível de economia mundial. E, no entanto, era imperativa a rígida manutenção da integridade do padrão-ouro internacional. Esta foi uma fonte institucional da ruptura” (Polanyi, 2000: 255).

Uma contradição similar operava dentro das fronteiras nacionais, pois o proteccionismo ajudou a transformar os mercados competitivos em mercados monopolistas. Cada vez menos os mercados podiam ser descritos como autónomos e como mecanismos automáticos de átomos em competição. Cada vez mais os indivíduos eram substituídos por associações, homens e capital ligados a grupos não competitivos. Qualquer que fosse o mercado questão – terra, trabalho ou dinheiro – a tensão transcendia a zona económica e o equilíbrio tinha que ser restaurado por meios políticos. Todavia, a separação institucional da esfera política e da esfera económica era constitutiva da sociedade de mercado e tinha de ser mantida qualquer que fosse a tensão envolvida. Esta foi outra fonte de tensão profundamente demolidora (Polanyi, 2000: 255-256; Stanfield, 1986: 123).

Resumindo, a tensão surgiu na zona de mercado e daí difundiu-se para a esfera política, compreendendo assim o todo da sociedade. Somente quando se dissolveu a última das instituições sobreviventes, o padrão-ouro, é que a tensão latente dentro das próprias nações se libertou. Diferentes como foram as respostas de cada país à nova situação, na sua essência representaram os ajustes necessários face ao desaparecimento da economia mundial tradicional. Quando esta se desintegrou, a própria civilização de mercado foi engolida (Polanyi, 2000: 256-257).

## **4.5 – Do colapso da civilização do século XIX às possibilidades de liberdade nas sociedades humanas**

### **4.5.1 – Governo, democracia e economia de mercado: a ascensão do fascismo**

Quando o sistema internacional fracassou, na década de 1920, a protecção social e a interferência na moeda assumiam-se frequentemente como temas intimamente relacionados. Desde o estabelecimento do padrão-ouro a moeda passara a ser ameaçada tanto pela elevação dos níveis salariais como pela inflação directa – ambas podiam diminuir as exportações e até depreciar os câmbios. Isto constituiu o cerne da política na década de 1920. Partidos preocupados com a segurança da moeda protestavam contra os défices orçamentais, denunciando os encargos sociais e os altos salários, assim como os sindicatos profissionais e os partidos trabalhistas (Polanyi, 2000: 261-266).

Por outras palavras, ou se fazia uma redução nos serviços sociais ou se aguentava uma queda nos câmbios. Já que o partido trabalhista era incapaz de se decidir – a redução era contrária à política sindicalista, enquanto abandonar o ouro seria considerado um sacrilégio – ele teve de deixar o governo, e os partidos tradicionais acabaram por reduzir o défice e, eventualmente, abandonar o padrão-ouro. Em todos os países europeus importantes estava em andamento um processo semelhante, e praticamente com resultados similares. Na Áustria em 1923, na Bélgica e na França em 1926, na Alemanha em 1931, os partidos trabalhistas tiveram de abandonar o governo para se poder “salvar a moeda” (Polanyi, 2000: 266-268).

No início da década de 1930, o padrão-ouro chegou ao seu fim. O facto a reter é que não se tinha conseguido restaurar o funcionamento dos mercados livres, embora se tivessem sacrificado no decurso dessa tentativa os governos livres. Apesar de se oporem, em teoria, tanto ao intervencionismo como à inflação, os liberais económicos haviam feito a sua escolha e colocado o ideal da moeda sólida acima da não intervenção. O intervencionismo autoritário durante uma década crítica, ao serviço de políticas deflacionistas, teve apenas como resultado o enfraquecimento decisivo das forças democráticas que talvez pudessem ter impedido a catástrofe fascista. A Grã-Bretanha e os EUA abandonaram o ouro a tempo de escapar a essa tragédia (Polanyi, 2000: 270-273).

O socialismo, por seu turno, constitui a tendência inerente a uma civilização industrial de transcender o mercado auto-regulável, subordinando-o, conscientemente, a uma sociedade democrática. Ele é a solução natural para os trabalhadores industriais

que não percebem o motivo para que a produção não seja directamente regulada e que os mercados sejam uma característica útil, mas subordinada, numa sociedade livre. Todavia, com o sistema de mercado a atravessar momentos incrivelmente difíceis, o rotineiro conflito de interesses entre patrões e empregados assumiu um carácter sinistro. Embora a divergência de interesses terminasse, geralmente, em compromisso, a separação das esferas económica e política na sociedade tendia a investir tais choques de graves consequências para a comunidade. Um choque de interesses de grupo que resultasse na paralisação de órgãos da indústria ou do estado criava um perigo imediato para a sociedade (Polanyi, 2000: 273; Stanfield, 1986: 144-145).

“E (...) foi precisamente este o caso na década de 1920. O trabalho entrincheirou-se no parlamento, onde o seu número lhe dava peso, os capitalistas fizeram da indústria uma fortaleza para dirigir o país. Os órgãos populares responderam com uma impiedosa intervenção nos negócios (...) Os capitães da indústria subvertiam a lealdade da população para com os seus próprios dirigentes, livremente eleitos, enquanto órgãos democráticos entravam em luta contra o sistema industrial do qual dependia a subsistência de todos. É claro que chegaria o momento em que ambos, os sistemas económico e político, se veriam ameaçados de uma paralisia total. O medo atingiria o povo e a liderança seria entregue àqueles que oferecessem uma saída fácil, a qualquer preço. A época estava madura para a solução fascista” (Polanyi, 200: 275).

Segundo Polanyi, se jamais existiu um movimento político que correspondeu às necessidades de uma situação objectiva, e que não foi resultado de causas fortuitas, ele foi o fascismo. Ele oferecia um escape a um impasse institucional que era essencialmente semelhante num grande número de países e, no entanto, se esse remédio tivesse sido aplicado em todo o lado ele teria produzido uma “doença” que levaria à morte da sociedade. A solução fascista para o impasse atingido pelo capitalismo liberal, que se recusava a funcionar, pode ser descrita como uma reforma da economia de mercado, alcançada com o preço da extinção de todas as instituições democráticas, tanto no campo industrial como no político. O sistema económico, ameaçado de ruptura, poderia ser revitalizado, mas os povos ficariam sujeitos a uma reeducação que se propunha a desnaturalizar o indivíduo e a torná-lo incapaz de funcionar como unidade responsável do corpo político (Polanyi, 2000: 276-277).

O papel desempenhado pelo fascismo foi determinado pelas condições do sistema de mercado, podendo ser dividido em três períodos principais: a) no período 1917-1923, os governos procuraram ocasionalmente a ajuda fascista para restaurar a lei e a ordem: nada mais era preciso para que o sistema continuasse a funcionar; b) no período 1924-

1929, quando parecia garantida a restauração do sistema de mercado, antes da Grande Depressão, o fascismo desapareceu praticamente como força política; c) no período após 1930, contudo, a economia de mercado enfrentava uma crise geral e, em poucos anos, o fascismo tornou-se num poder de alcance mundial (Polanyi, 2000: 282).

Foi neste último período, após 1929, que se tornou aparente o verdadeiro significado do fascismo, devido ao evidente impasse do sistema de mercado. Ele emergia agora como uma solução alternativa para os problemas de uma sociedade industrial. A queda de Wall Street atingiu proporções gigantescas e iniciou a destruição do sistema internacional. Seguiu-se a decisão da Grã-Bretanha de se afastar do padrão-ouro e, dois anos mais tarde, os EUA tomaram uma decisão semelhante. Simultaneamente, a Conferência do Desarmamento deixou de se reunir e, em 1934, a Alemanha abandonou a Liga das Nações (Polanyi, 2000: 283).

“Estes acontecimentos simbólicos introduziram uma época de mudança espectacular na organização do mundo. Três potências, Japão, Alemanha e Itália, rebelaram-se contra o *status quo* e sabotaram a minguada instituição da paz. Ao mesmo tempo, a organização factual da economia mundial recusava-se a funcionar. O padrão-ouro foi posto fora de acção pelos seus criadores anglo-saxões; (...) as dívidas externas eram repudiadas; os mercados de capital e o comércio mundial minguaram. O sistema político e o sistema económico do planeta desintegraram-se conjuntamente” (Polanyi, 2000: 283-284).

Dentro das próprias nações, a mudança não era menos completa. Os sistemas bipartidários eram substituídos por governos unipartidários e, às vezes, por governos de unidade nacional. O capitalismo liberal desapareceu nos países que se preparavam para a guerra, como a Alemanha, o Japão e a Itália e, em menor extensão, também nos EUA e na Grã-Bretanha. Mas os regimes emergentes do fascismo, socialismo e do New Deal eram semelhantes apenas numa coisa: o abandono dos princípios do *laissez-faire* (Polanyi, 2000: 284-285).

#### 4.5.2 – A liberdade nas sociedades industriais (complexas)

“A civilização do século XIX não foi destruída por ataques de bárbaros externos ou internos; a sua vitalidade não foi solapada pelas devastações da Primeira Guerra Mundial, nem pela revolta de um proletariado socialista ou de uma classe média baixa fascista. O seu fracasso não foi consequência de alguma suposta lei da economia, como a taxa de lucros decrescentes, a do subconsumo ou a da sobreprodução. Ela desintegrou-se como resultado de um conjunto de causas inteiramente diferentes: as medidas que a sociedade adoptou para não ser aniquilada, por sua vez, pela acção do mercado auto-regulável. (...) O conflito entre o mercado



e as exigências elementares de uma vida social organizada tanto proporcionou ao século a sua dinâmica como produziu as tensões e pressões típicas que, em última instância, destruíram aquela sociedade. As guerras externas apenas apressaram essa destruição” (Polanyi, 2000: 289).

Para Polanyi, após um século de “desenvolvimento” cego, o homem necessitava de restaurar o seu *habitat*. Para que a industrialização não extinga a espécie humana, ela precisa de ser subordinada às exigências da natureza e do homem. A verdadeira crítica à sociedade de mercado não deriva tanto do facto de ela se basear na economia – num certo sentido, toda e qualquer sociedade tem de se basear nela – mas de a sua economia se basear no auto-interesse. Uma tal organização da vida económica é inteiramente não natural, algo de verdadeiramente excepcional em toda a história. Assim, “a fraqueza congénita da sociedade do século XIX não foi o facto de ser uma sociedade industrial e sim uma sociedade de mercado. A civilização industrial continuará a existir mesmo quando a experiência utópica de um mercado auto-regulável não for mais do que uma lembrança” (Polanyi, 2000: 290).

Uma vez deixando o sistema económico de organizar na totalidade a lei da sociedade, é garantido o primado da sociedade sobre esse mesmo sistema. O mercado, no futuro, não será mais auto-regulável, dado que não incluirá na sua esfera o trabalho, a terra e o dinheiro. Retirar o trabalho do mercado significa que as condições fabris, as horas de trabalho e as modalidades de contrato, assim como o próprio salário básico, passem a ser determinados fora do mercado. Esse papel será atribuído aos sindicatos profissionais, ao estado e a outros órgãos públicos de regulação, e dependerá não apenas do carácter dessas instituições, como também da organização real de uma administração da produção participada e democrática. Por seu turno, retirar a terra da esfera mercantil implica incorporá-la em instituições bem definidas, como o ambiente doméstico, a cooperativa, a fábrica, o distrito, a escola, a igreja, os parques, as reservas de vida selvagem e assim por diante. Os contratos de arrendamento só precisarão de lidar com os aspectos acessórios, pois os essenciais serão retirados da jurisdição do mercado, o mesmo se passando com os alimentos básicos e as matérias-primas orgânicas, cuja fixação dos preços já não caberá a esse mecanismo. Finalmente, a retirada do controlo sobre o dinheiro à alçada do mercado, significa que a administração dos investimentos, a regulamentação da taxa de poupança e as demais tarefas financeiras e monetárias passarão a ser incumbências do Estado (Polanyi, 2000: 291-292).

Deste modo, para Polanyi, o fim da sociedade de mercado não significa, de forma alguma, a ausência de mercados. Estes continuam, de diversas maneiras, a garantir a liberdade do consumidor, a indicar a mudança da procura, a influenciar o rendimento dos produtores e a servir como instrumento de contabilização, mas deixam de constituir, totalmente, um órgão de auto-regulação económica (Polanyi, 2000: 292-293; Stanfield, 1986: 138-139).

Terminemos, escutando Polanyi acerca das possibilidades da liberdade nas sociedades humanas modernas<sup>69</sup>:

“As instituições são materializações do significado e do propósito humano. Não podemos atingir a liberdade que procuramos, a menos que compreendamos o verdadeiro significado da liberdade numa sociedade complexa” (Polanyi, 2000: 294).

“[Até hoje,] nem a liberdade, nem a paz puderam ser institucionalizadas sob aquela economia [de mercado], pois o seu propósito era criar lucros e não a paz e a liberdade. Teremos que lutar por elas no futuro, conscientemente, se quisermos possuí-las; elas devem tornar-se os alvos escolhidos das sociedades em cuja direcção caminhamos” (Polanyi, 2000: 295).

“Cada passo em direcção à integração [da economia] na sociedade será acompanhado, portanto, de um aumento de liberdade; os passos em direcção ao planeamento incluirão o fortalecimento dos direitos do indivíduo na sociedade. Os seus direitos inalienáveis serão validados pela lei, até mesmo contra poderes supremos, sejam eles pessoais ou anónimos. A verdadeira resposta à ameaça da burocracia como fonte de abuso de poder é criar esferas de liberdades arbitrárias, protegidas por regras inquebráveis. (...) Nenhuma simples declaração de direitos é suficiente: as instituições são necessárias [e imprescindíveis] para efectivar esses direitos” (Polanyi, 2000: 296).

“O fim da economia de mercado pode tornar-se no início de uma era de liberdade sem precedentes. A liberdade jurídica e real pode tornar-se mais ampla e mais geral do que em qualquer tempo; a regulação e o controlo podem atingir a liberdade, mas para todos e não apenas para alguns. Liberdade não como complemento do privilégio, contaminada na sua fonte, mas como um direito consagrado, que se estende muito além dos estreitos limites da esfera política e atinge a organização íntima da própria sociedade. Assim, as antigas liberdades e direitos civis serão acrescentados ao fundo da nova liberdade gerada pelo lazer e pela segurança que a

---

<sup>69</sup> Como nota Özel, “Polanyi menciona os três factos que moldaram a consciência do homem Ocidental: o conhecimento da morte, o conhecimento da liberdade e o conhecimento da sociedade” (2001: 2). Neste sentido, “a aceitação, e a resignação, à realidade da morte, da individualidade e da sociabilidade, daria aos seres humanos uma oportunidade para realizarem os seus próprios potenciais e para reclamar a ‘agência’ (*agency*) que define a sua humanidade” (2001: 2). Isto porque, “apenas ao fazê-lo poderão os seres humanos afirmar-se e realizar-se sem necessidade de qualquer mediador para o qual poderes essenciais humanos tenham de ser transferidos. Em suma, é necessário que afirmemos a nossa humanidade” (2001: 13).

sociedade oferece a todos. Uma tal sociedade pode-se permitir ser ao mesmo tempo justa e livre” (Polanyi, 2000: 297).

#### 4.6 – Breve nota final

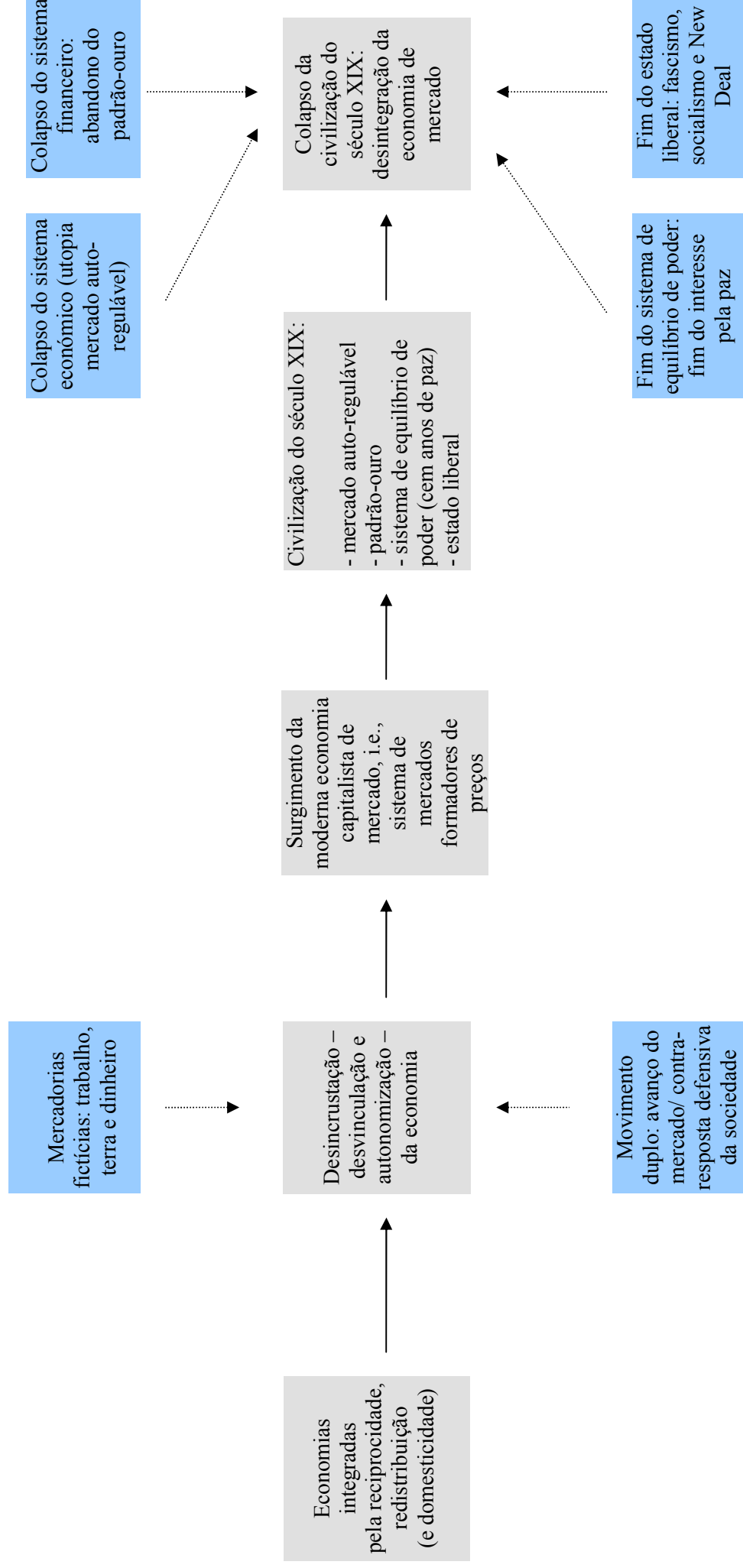
Tal como sucedeu no final dos outros capítulos, pensamos que não se justifica efectuar qualquer tipo de sùmula minuciosa. Um dos aspectos mais importantes a reter é que, obviamente, e contrariamente ao que Polanyi percepcionou na altura em que escreveu a obra, a economia de mercado não entrou irremediavelmente em colapso, continuando o capitalismo a ser o modelo de organização económica e social predominante no presente. Isto não significa de modo algum que a análise de Polanyi perca a sua relevância, até porque pensamos, tal como o autor, que capitalismo não constitui o estágio final de alguma espécie de longa evolução das sociedades humanas e que está longe de se assumir como a sociedade mais justa e livre. Para todos aqueles que, tal como Polanyi, não consideram o capitalismo eterno, i.e., não o elevam a uma espécie de princípio ontológico, as teses d’ *A Grande Transformação* (e do restante edifício teórico do autor) continuam a manter toda a sua actualidade.

Em particular, se atentarmos nas contradições inerentes a este sistema de produção, veremos que o cenário de colapso da economia de mercado não é assim tão difícil de aceitar ou antever. Como já mencionámos a certa altura, autores como Robert Kurz ou Anselm Jappe apontam hoje em dia para uma crescente crise do capitalismo nos seus fundamentos, ou seja, enquanto sociedade assente no trabalho, na produção de mercadorias e na contínua acumulação de dinheiro como irracional fim em si mesmo (cf. Kurz 1991a, 1991b, 1993, 1994, 1995a, 1997, 2004, 2005; Jappe, 2006). Em nossa opinião, Polanyi terá cometido, curiosamente, o mesmo “erro” de Marx, apreendendo as crises da sua época como um sinal de que o capitalismo estaria próximo dos seus limites históricos quando, na verdade, ainda se encontrava num estágio de maturação e de pleno desenvolvimento. Todavia, o facto de as suas análises se encontrarem “adiantadas” – antecipando os desafios do presente e do futuro - não o torna desactualizado, antes pelo contrário.

Ora, no que se refere às ideias fundamentais d’ *A Grande Transformação*, atente-se no esquema síntese apresentado na página seguinte, que passaremos a analisar. Como já vimos no capítulo 3, até uma época relativamente recente, todas as economias humanas foram integradas pelos padrões institucionais da reciprocidade e redistribuição. Assim, o surgimento da moderna economia capitalista, na sequência da Revolução Industrial,

correspondeu à desincrustação da esfera económica, i.e., à sua desvinculação e autonomização face à sociedade. Isto traduziu-se na emergência de um padrão institucional inteiramente novo: um sistema de mercados formadores de preços. Neste sentido, “o capitalismo tem que ser considerado como uma espécie de incidente histórico, uma exceção absoluta no conjunto das sociedades humanas, (...) [sendo que] não foi, de modo algum, desejado e introduzido deliberadamente” (Jappe, 2006: 183).

**Figura No. 3 - A Grande Transformação**



A criação do mecanismo de mercado auto-regulável só foi possível mediante a transformação do trabalho, da terra e do dinheiro em mercadorias, tratando-os como se fossem elementos produzidos para venda. Todavia, este mecanismo altamente artificial produziu uma desarticulação social, uma devastação e uma degradação da espécie humana sem precedentes, pelo que teve de ser contrabalançado por uma resposta defensiva (inconsciente) por parte da sociedade. Este intervencionismo protector foi fulcral pois permitiu minorar os efeitos nefastos da instituição do mercado, desacelerando o ritmo da mudança de modo a que pudesse ser suportado pelas populações a quem eram infligidas as provações. Revelou-se especialmente importante no retardamento da criação de um mercado de trabalho, a última das “mercadorias fictícias” a ser concretizada na prática.

Assim, a civilização do século XIX assentava em quatro instituições-chave: mercado auto-regulável, padrão-ouro, sistema de equilíbrio de poder e estado liberal. Obviamente, o mercado auto-regulável assumia-se como a trave mestra de todo o sistema económico, pelo que quando começou a vacilar e quando e a defesa da sociedade provou ser incompatível com o seu funcionamento, a civilização do século XIX ruiu por completo. No período pós-1ª Grande Guerra revelaram-se infrutíferas todas as tentativas de “retorno à normalidade” e de restabelecimento do padrão-ouro e, após a Grande Depressão de 1929, seguiu-se o colapso do sistema financeiro e o consequente abandono do padrão-ouro, o último vestígio da utopia de um mercado auto-regulado. Minado o sistema económico e financeiro, desapareceram todos os incentivos para a manutenção da paz, enquanto o estado liberal (e democrático) tinha cedido lugar a governos intervencionistas, muitos deles autoritários, aquando da cruzada perdida pelo restabelecimento do padrão-ouro: era a época em que o fascismo se assumia como a resposta perante o impasse da economia capitalista.

Em face de todas as dificuldades económicas, políticas e sociais infligidas às pessoas pela ascensão, apogeu e desagregação de um mecanismo completamente cego, Polanyi reclamava a urgência de voltar a re-incrustar a economia na sociedade. Para isso, preconizava a retirada do trabalho, da terra e do dinheiro da esfera mercantil e a instauração de um socialismo democrático, “de baixo para cima”, como a única possibilidade de garantir a efectiva liberdade, justiça e felicidade de todos os seres humanos.

## Capítulo 5 – Considerações finais

### 5.1 – Elogio de Polanyi

Pensamos que o grande mérito de Karl Polanyi decorre do facto de a sua obra demonstrar que não há nada de natural no capitalismo e nas suas pretensas “leis universais”, desse modo retirando qualquer carácter ontológico à economia de mercado. Este tipo de organização económica e social possui, pelo contrário, um carácter de extrema excepionalidade na história das sociedades humanas. Até uma época bastante recente, os mercados, quando existiam, desempenhavam papéis reduzidos e largamente marginais.

No seu estudo das sociedades primitivas e arcaicas, Polanyi refuta as noções de um “homem económico”, da racionalidade económica, da escassez, da pretensa propensão para a troca e para o intercâmbio, de um individualismo e egoísmo inerentes à “natureza” humana, da procura inata do ganho, etc. Em suma, todas as assunções da moderna teoria económica baseiam-se em características presentes única e exclusivamente na economia de mercado. Nas sociedades do passado a economia não estava separada da sociedade, não sendo muitas das vezes sequer identificável. Os princípios de organização social e os padrões institucionais que regiam essas comunidades, assentes na reciprocidade e na redistribuição, eram quase uma antítese do que sucede actualmente.

Então, uma das principais lições a retirar do estudo do pensamento polanyiano é que não devemos projectar, automática e acriticamente, as características e especificidades da nossa sociedade em outras sociedades. Não devemos assumir que a história foi uma espécie de odisseia em direcção ao capitalismo, não sendo as comunidades do passado mais do que meros embriões – versões primitivas e subdesenvolvidas – da presente sociedade. Como refere Jappe:

“É muito mais fácil compreender as particularidades da produção mercantil quando se compara este tipo de produção com os modos de produção que a antecederam. (...) Não se trata aqui de opor ao capitalismo as sociedades pré-capitalistas, como se estas fossem melhores do que ele, como também não se trata de fazer o contrário; trata-se tão-somente de retirar ao valor e ao trabalho abstracto a sua aparência «natural», recordando para esse efeito que até uma data relativamente recente a maior parte dos homens, à escala mundial, viveram quase sem dinheiro, sem mercadoria e sem trabalho abstracto (...) [Nessas situações] não existia (...) nem valor, nem mercado anónimo, nem concorrência” (Jappe, 2006: 44-45; 47).

A tentativa de formalizar uma ciência económica comparada, a qual seja genericamente relevante, deriva precisamente desta necessidade sentida pelo autor de salientar enfaticamente as semelhanças e, talvez ainda mais importante, as diferenças entre os vários sistemas sociais e económicos. Deste modo, para uma compreensão adequada do pensamento polanyiano devemos entendê-lo como sendo indissociável da visão holista do autor:

“Para compreender completamente a contribuição de Polanyi, é necessário apreender o quadro conceptual sobre o qual Polanyi constrói as suas análises históricas específicas. A base em que assentam todos os seus conceitos é a ideia de totalidade, um todo social que providencia o contexto necessário para captar as dinâmicas sociais particulares. (...) Polanyi procura demonstrar a relação estrutural entre todas as partes do todo social, embora rejeitando uma determinação genética de qualquer aspecto. (...) Toda a crítica que Polanyi faz à sociedade mercantil assenta na sua crença da predominância do social. Ele considera o procedimento de analisar os interesses das pessoas em termos de uma distinção entre motivos ideais e materiais como estando fundamentalmente errado. Para Polanyi, todo o comportamento humano é socialmente moldado e definido (...) A distinção correcta não é entre diferentes tipos de interesses, mas entre diferentes arranjos sociais que geram diferentes sistemas de crenças e diferentes possibilidades estruturais. Em claro contraste com aqueles teóricos que partem do actor individual para desenvolver teorias acerca do ‘homem económico’ ou ‘homem racional’, o ponto de partida de Polanyi é a sociedade, e para ele qualquer análise dos indivíduos em isolamento da sociedade é meramente enganadora” (Block e Somers, 1984: 62-63).

Pensamos que aquilo que MacIver diz a respeito d’ *A Grande Transformação* se aplica a toda obra/pensamento de Karl Polanyi:

“A [sua] mensagem (...) não é apenas para o economista, embora lhe transmita uma mensagem poderosa, nem apenas para o historiador, embora abra novas perspectivas; nem apenas para o sociólogo, embora lhe transmita um sentido mais profundo do que significa a sociedade; nem apenas para o cientista político, embora o ajude a reexpor antigas questões e avaliar antigas doutrinas – ela destina-se a cada homem inteligente que se preocupa em se aprimorar além do seu estágio actual de educação social, a cada homem que se preocupa em conhecer a sociedade em que vive, a crise por que passou e as crises que ora se avolumam. Aqui ele poderá adquirir novos lampejos de uma fé mais profunda. Aqui ele poderá aprender a olhar além das alternativas inadequadas que lhe são oferecidas, habitualmente, a do liberalismo que só vai até ao ponto actual, a do colectivismo, total ou nenhum, a da simples negação do individualismo, pois todas elas tendem a fazer de algum sistema económico *desideratum* básico, e somente quando descobrimos o primado da sociedade, a unidade coerente inclusive da interdependência humana, é que podemos esperar transcender as perplexidades e as contradições dos nossos tempos” (MacIver, in Polanyi, 2000: xii).



Deve-se contudo salientar que

“Apesar do seu criticismo devastador da sociedade dominada pelo mercado, Polanyi nunca esteve interessado em gerar visões acerca do regresso a um passado pré-industrial; a sua preocupação era conceptualizar e realizar os arranjos institucionais que permitiriam conciliar a tecnologia com as necessidades humanas, a liberdade com a ordem social” (Block e Somers, 1984: 51).

Em suma, Polanyi foi durante toda a sua vida um defensor acérrimo da liberdade e da democracia, acreditando que apenas poderiam alcançar a sua expressão mais plena fora do contexto de uma sociedade dominada pelo mecanismo de mercado. Deste modo, sempre se sentiu pouco à vontade na sociedade em que viveu e com os valores predominantes na mesma. Como notam Polanyi-Levitt e Mendell,

“[Polanyi] odiava a sociedade na qual se esperava que fosse bem sucedido. Ele sentia que esta estava envenenada. Ele evitou a vida burguesa e manteve uma distância relativamente à elite intelectual. (...) Nas suas últimas semanas de vida, ele sintetizou a sua filosofia de vida nestas linhas de Hegel: *Break with the peace within you/ Break with the values of the world/ You (cannot be) better than the times/ But to be of the best...*” (Polanyi-Levitt e Mendell, 1987: 37-38).

## 5.2 – Crítica de Polanyi

Agora, como refere Szelenyi,

“Se Polanyi foi, com efeito, um crítico impiedoso dos teóricos que advogavam a viabilidade e/ou desejabilidade de economias que são unicamente integradas pelos mercados, ele tinha relativamente pouco dizer contra os mercados *per se*. (...) Por outras palavras, não há nada de errado com o mercado enquanto um dispositivo (*device*) económico: a crítica de Polanyi foi dirigida à universalização dos princípios mercantis através desses teóricos e através da tendência dos mercados para se organizarem numa economia de mercado, num grande mercado único. (...) Então, Polanyi não era um crítico do mercado *per se*: ele era um crítico das economias de mercado, das sociedades de mercado, que possuíam uma tendência a tornar-se homogêneas, a eliminar todos os mecanismos económicos alternativos e a destruir as defesas próprias da sociedade. Polanyi pode portanto ser interpretado como um teórico de economias mistas” (1991: 231-232; 234).

Sievers apresenta uma visão semelhante. De acordo com Polanyi, após a superação da economia de mercado

“A ficção de que o homem, a terra e o dinheiro são mercadorias deixará de ser operacional, e o tecido social será restaurado. *Não obstante, os salários continuarão [a existir], os contratos ligados à terra também, assim como os mercados*

*concorrenciais. Mas tudo isto presumivelmente sujeito à alçada da regulação*” (Sievers, 1949: 355, itálico nosso).

E Godbout acrescenta:

“Ao contrário de Marx, Polanyi reconhecia a importância do mercado, assim como o seu valor enquanto instituição, mas opunha-se ao mercado auto-regulado. Ele não encarava o mercado simplesmente como um fenómeno histórico a ser eliminado de modo a alcançar o socialismo” (1991: 120).

Neste sentido, se concordamos com a crítica de Karl Polanyi ao “mito do mercado auto-regulável”, i.e., que a acção de tal mecanismo conduz(iria) ao colapso e à destruição da sociedade, pensamos que Polanyi, por seu turno, incorre no que poderíamos designar como uma “utopia do mercado regulado”. Em suma, na sociedade capitalista, o movimento da mercadoria e do valor é, de facto, “cego” – trata-se do denominado “sujeito automático”, usando as palavras de Marx – visando o irracional fim em si mesmo de uma contínua acumulação de dinheiro (“valorização do valor”). Não pode haver uma regulação democrática do mercado capitalista ou uma subordinação da economia à política<sup>70</sup>. Pelo contrário, uma produção verdadeiramente consciente e não fetichista, ou seja, orientada para a satisfação das necessidades humanas, pressupõe a abolição completa do mecanismo de mercado, assim como de todas as categorias a ele associadas – valor, mercadoria, trabalho, estado, etc. – e que, normalmente, tendem a ser ontologizadas.

Como nota Jappe,

“Mais do que nunca, é urgente encontrar alternativas à sociedade presente. É efectivamente necessário «voltar a enquadrar» a economia na sociedade, como queria Polanyi – mas não enquanto integração de uma economia ainda mercantil numa sociedade pretensamente mais vasta, e sim como superação da divisão entre consumo e produção e como abolição da «economia» e do «trabalho», do Estado e do mercado” (2006: 265).

Diríamos que para re-incrustar a economia actual não é suficiente reivindicar uma administração/gestão “democrática” da mesma – pois isso trata-se de uma

---

<sup>70</sup> A exortação de alguns autores acerca da “necessidade de uma economia solidária”, apesar das suas boas intenções, é o perfeito exemplo deste tipo de posições que aliam alguma ingenuidade a uma (total) incompreensão do que é, de facto, o capitalismo. Pense-se, nomeadamente, em associações como a ATTAC (cf. 2000) ou em autores como José Bové (cf. 2001) e Pierre Bourdieu (cf. 1998, 1999, 2001) que, apesar do seu pretenso radicalismo, se limitam a fazer transparecer uma espécie de nostalgia keynesiana e o desejo de regresso a um Estado Social forte e com um papel activo, capaz de subordinar o mercado.

impossibilidade lógica, de uma contradição em termos – nem clamar, como é comum hoje em dia, por um capitalismo de rosto mais humano. Para re-incrustar a economia na sociedade, como queria Karl Polanyi, é necessário nada menos do que a total abolição do capitalismo.

## **Anexo A – Digressão sobre Karl Polanyi e a Nova Sociologia Económica: o conceito de *dis(embeddedness)*<sup>71</sup>**

### **A.1 – Karl Polanyi: a desincrustação da economia capitalista**

Em suma, para Polanyi, a incrustação da economia implica que esta esteja submersa nas relações sociais, ou seja, que não constitua uma esfera desvinculada e autónoma em face da sociedade. Deve contudo salientar-se que o autor não pretendeu introduzir deliberadamente um novo conceito, não revelando aliás uma grande preocupação em defini-lo explicitamente. Talvez por isso mesmo, o conceito de (des)incrustação tem sido alvo de diversas interpretações contraditórias. No entanto, pensamos que a melhor – e talvez a única - maneira de entender o verdadeiro significado e implicações deste conceito é apreendê-lo em estreita ligação com a totalidade do edifício conceptual e teórico construído por Polanyi, i.e., se captarmos o papel, a função, a relação e o lugar que ocupa no seio do pensamento polanyiano. Por outro lado, tentar compreender este conceito única e exclusivamente a partir de afirmações isoladas do autor – nomeadamente a partir dos casos em que o conceito aparece explicitamente n’ *A Grande Transformação* – revelar-se-á por certo um empreendimento infrutífero e mistificador, ao invés de esclarecedor (como veremos ser o caso no contexto da Nova Sociologia Económica).

Esperamos que, depois da leitura da tese, o leitor considere demonstrado o carácter extremamente singular da moderna economia capitalista de mercado. Polanyi contrasta abertamente, ao longo de toda a sua obra, a sociedade capitalista com as comunidades do passado, onde a economia, revestindo outros padrões institucionais, não constituía uma esfera separada – na maior parte das vezes sequer identificável e diferenciável – da sociedade, estando plenamente submersa nas relações sociais. Pelo contrário, no capitalismo a economia desincrustou-se (i.e., desvinculou-se, autonomizou-se, se quisermos), ficando o destino da sociedade entregue a um mecanismo cego – o mercado

---

<sup>71</sup> Thurnwald, que como vimos foi um dos autores que mais influenciou Polanyi no campo da antropologia económica, já havia utilizado este conceito nos seus estudos. Assim, terá sido nele que Polanyi se inspirou na adopção do conceito de incrustação (cf. Beckert, 2007: 7). Block (cf. 2000: 7), por seu turno, sugere que Polanyi se inspirou num termo utilizado na mineração: ao estudar a história económica inglesa na preparação para a elaboração d’ *A Grande Transformação*, ele terá lido extensamente sobre a história das tecnologias da indústria mineira inglesa que tinham como tarefa extrair o carvão que estava “incrustado” (*embedded*) nas paredes rochosas das minas.

auto-regulado – que a controla e subjuga. Assim, na prática, a incrustação da economia traduz-se na ausência de um sistema de mercados formadores de preços.

De facto, como é queixa comum de vários autores, o conceito só é utilizado n’ *A Grande Transformação* em duas ocasiões. Todavia, o leitor munido do *feedback* adequado, ou seja, após a análise e estudo do pensamento polanyiano como um todo, conseguirá captar aí o sentido do conceito em toda a sua plenitude:

“O padrão de mercado, relacionando-se com um motivo peculiar próprio, o motivo da barganha ou da permuta, é capaz criar uma instituição específica, a saber, o mercado. Em última instância, é por isto que o controlo do sistema económico pelo mercado é consequência fundamental para toda a organização da sociedade: significa, nada menos, dirigir a sociedade como se fosse um acessório do mercado. *Em vez de a economia estar incrustada nas relações sociais, são as relações sociais que estão incrustadas no sistema económico.* A importância vital do factor económico para a existência da sociedade antecede qualquer outro resultado. Desta vez, o sistema económico é organizado em instituições separadas, baseado em motivos específicos e concedendo um status especial. *A sociedade tem que ser modelada de maneira tal a permitir que o sistema funcione de acordo com as suas próprias leis Este é o significado da afirmação familiar de que uma economia de mercado só pode funcionar numa sociedade de mercado*” (Polanyi, 2000: 77, *itálico* nosso).

“Nos amplos sistemas antigos de redistribuição, os actos de permuta e os mercados locais eram uma constante, porém apenas em carácter subordinado. O mesmo se aplica onde a reciprocidade é a regra: aqui, *os actos de permuta estão geralmente incrustados em relações de longo alcance que implicam aceitação e confiança, uma situação que tende a obliterar o carácter bilateral da transacção*” (Polanyi, 2000: 81-82, *itálico* nosso).

Para além disso, e mais importante, apenas uma análise superficial se deterá na procura explícita e literal do conceito para poder apreender o seu significado. Como se compreenderá, decerto que é bastante redutor cingir a investigação à procura ou à contagem do número de vezes em que aparece o termo “(des)incrustação”. Deve-se notar que, ao longo de toda a sua obra, Polanyi expressa ideias análogas sem recorrer contudo forçosamente a esse mesmo termo. Senão, vejam-se dois exemplos bastante ilustrativos, também n’ *A Grande Transformação*, e que se são normalmente esquecidos:

*“A descoberta mais importante nas recentes pesquisas históricas e antropológicas é que a economia do homem, em regra, está submersa nas suas relações sociais. Ele não age para salvaguardar o seu interesse individual na posse bens materiais, ele age para salvaguardar a sua situação social, as suas exigências sociais, o seu*

*património social. Ele valoriza os bens materiais [apenas] na medida em que servem os seus propósitos [sociais].* Nem o processo de produção, nem o de distribuição está ligado a interesses económicos específicos relativos à posse de bens. Cada passo deste processo está atrelado a um certo número de interesses sociais, e são estes que asseguram a necessidade daquele passo. É natural que esses interesses sejam muito diferentes numa pequena comunidade de caçadores ou pescadores e numa ampla sociedade despótica, mas tanto numa como noutra *o sistema económico será dirigido por motivações não económicas*” (Polanyi, 2000: 65, itálico nosso).

*“Um mercado auto-regulável exige, no mínimo, a separação institucional da sociedade em esferas económica e política.* Do ponto de vista da sociedade como um todo, uma tal dicotomia é, com efeito, apenas um reforço da existência de um mercado auto-regulável. Pode-se argumentar que a separação dessas duas esferas ocorre em todos os tipos de sociedade, em todos os tempos. Uma tal inferência, porém, seria baseada numa falácia. É verdade que nenhuma sociedade pode existir sem algum tipo de sistema que assegure a ordem na produção e distribuição de bens. Entretanto, *isto não implica a existência de instituições económicas separadas. Normalmente, a ordem económica é apenas uma das funções da social, na qual ela está inserida.* Como já demonstrámos, não havia um sistema económico separado na sociedade, seja sob condições tribais, feudais ou mercantis [mercantilistas]. *A sociedade do século XIX revelou-se, de facto, um ponto de partida singular, no qual a actividade económica foi isolada e imputada a uma motivação económica distinta*” (Polanyi, 2000: 92-93, itálico nosso).

Podemos dizer que se compreendermos a importância do conceito de (des)incrustação como estando intimamente associada à análise comparativa que Polanyi faz entre a economia de mercado e as economias do passado, então a sua centralidade no pensamento Polanyiano é por demais evidente. Se, por outro lado, estivermos mais preocupados em contar o número de vezes em que a expressão “desincrustação” aparece efectivamente nas suas obras, então concluiremos – falaciosamente – que o mesmo era pouco relevante para Polanyi e o *leitmotiv* da investigação empreendida pelo autor passar-nos-á ao lado. Mais, provavelmente daremos pouca importância ao significado original e tenderemos a descartá-lo como um mero equívoco, apropriando selectivamente o que afinal era mais importante para nós: meramente o termo “(des)incrustação”, obviamente com um outro significado. Em nossa opinião, isto foi o que sucedeu na NSE. Mas voltaremos a este assunto mais adiante.

Não obstante, realce-se que o termo “(des)incrustação” não é utilizado assim tão poucas vezes por Polanyi. Todavia, a maioria dos autores limita-se a referir as duas vezes em que aparece na sua *magnum opus*, esquecendo-se usualmente de ler a restante obra de Polanyi. Denote-se a sua utilização nos seguintes excertos por parte de Polanyi:

“O antropólogo, o sociólogo ou o historiador, ao estudarem o lugar ocupado pela economia nas sociedades humanas, são confrontados com uma grande variedade de instituições para além dos mercados, nas quais a subsistência (*livelihood*) do homem está incrustada” (Polanyi, 1968a: 141).

*“Devemo-nos livrar da noção dominante segundo a qual a economia (economy) é um campo de experiência do qual os seres humanos sempre estiveram conscientes. Empregando uma metáfora, os factos da economia estavam originalmente incrustados em situações que não eram de natureza económica, não sendo os meios nem os fins primariamente materiais. A cristalização do conceito de economia foi uma questão de tempo e de história. Mas nem o tempo nem a história nos providenciaram aqueles instrumentos conceptuais requeridos para penetrar na malha das relações sociais na qual a economia está incrustada. Esta é a tarefa (...) da análise institucional”* (Polanyi *et al.*, 1968: 118-119, *itálico nosso*).

*“A economia humana está, portanto, incrustada (embedded) e imiscuída (enmeshed) nas instituições, económicas e não económicas. A inclusão do não económico é vital, porque a religião ou o governo podem ser tão importantes para a estrutura e o funcionamento de uma economia como as instituições monetárias ou a disponibilidade de instrumentos e máquinas para aliviar o esforço dos indivíduos no seu trabalho”* (Polanyi, 1968a: 148, *itálico nosso*).

“Este aparelho institucional, que se tornou a força dominante da economia – agora justamente descrita como uma economia de mercado – daria origem a outro desenvolvimento ainda mais extremo, nomeadamente o de *uma sociedade inteira incrustada no mecanismo da sua própria economia – uma sociedade de mercado*” (Polanyi, 1977a: 9, *itálico nosso*).

De acordo com as palavras de Tönnies, “a «sociedade» substituiu a «comunidade»; ou, nos nossos próprios termos, em vez de o sistema económico estar incrustado nas relações sociais, estas relações passaram agora a estar incrustadas no sistema económico” (Polanyi, 1968b: 70).

“Uma vez que [nas sociedades descritas por Malinowski e Thurnwald] não existe uma organização económica separada e, ao invés, o sistema económico está incrustado nas relações sociais, tem de existir uma elaborada organização social que se encarregue de tais aspectos da vida económica como a divisão do trabalho, a disposição da terra, a organização do trabalho, heranças, e assim por diante” (Polanyi, 1977i: 53).

“O padrão redistributivo da economia possui, como vimos, muitas ramificações. Todavia, no seu aspecto quotidiano, a subsistência estava incrustada (*embedded*) nas instituições não-estatais da vizinhança, parentesco e veneração – todas elas locais” (Polanyi, 1966: 60).

“O processo económico estava incrustado (*embedded*) nas principais instituições da sociedade Daomeana. Podia ser localizado no palácio e nas Festividades Anuais da esfera estatal [redistributiva], e nas equipas de trabalho voluntário e associações

de ajuda mútua – assim como no complexo baseado no parentesco e na veneração dos antepassados – na esfera não-estatal” (Polanyi, 1966: 81).

## A.2 – Karl Polanyi: “Aristotle Discovers the Economy”

É contudo num artigo intitulado “Aristotle Discovers the Economy” (cf. Polanyi, 1957b), quase sempre esquecido na literatura, que Polanyi utiliza porventura o conceito de *embeddedness* de um modo mais claro e sistemático. Permita-se-nos uma citação longa, mas que pensamos ser bastante ilustrativa – talvez a mais elucidativa – no que respeita ao conceito de des(incrustação):

“Nos escritos de Aristóteles encontramos uma descrição testemunhal de algumas das características pristinas de um comércio mercantil incipiente no seu primeiro aparecimento na história das civilizações. Aristóteles estava a tentar dominar teoricamente os elementos de um novo fenómeno social complexo em *statu nascendi*. A economia (*economy*), quando atraiu pela primeira vez a atenção consciente do filósofo sob a forma do comércio mercantil e dos diferenciais de preços, já estava destinada a percorrer um caminho diversificado (*variegated*) em direcção à sua concretização [efectiva] quase vinte séculos depois. Aristóteles intuiu (*divined*) a maturação (*full-fledged*) do espécime a partir do seu estado embrionário.

*“Preconizamos que o instrumento conceptual para apreender esta transição de um anonimato (namelessness) [da economia] para uma existência separada é dado pela distinção entre a condição de incrustação e desincrustação da economia relativamente à sociedade. A economia desincrustada do século XIX estava separada (stood apart) do resto da sociedade, mais especificamente do sistema político e governativo. Numa economia de mercado a produção e a distribuição dos bens materiais é em princípio conduzida através de um sistema auto-regulado de mercados formadores de preços. É governada por leis próprias, as chamadas leis da oferta e da procura, e motivada pelo receio da fome e pelo desejo de ganho. Não são os laços de sangue, a compulsão legal, a obrigação religiosa, a fidelidade ou a magia que criam as situações sociológicas que levam os indivíduos a participar na vida económica, mas antes instituições especificamente económicas tais como a empresa privada e o sistema de trabalho assalariado.*

*“ (...) Sob um sistema de mercado a subsistência (livelihood) do homem é assegurada através de instituições, que são activadas por motivos económicos, e governada por leis que são especificamente económicas. O vasto e abrangente mecanismo da economia pode ser concebido como funcionando sem a intervenção consciente da autoridade humana, do estado ou do governo.*

*“Esta é, portanto, a versão do século XIX de uma esfera económica independente na sociedade. É distinta no que toca às motivações, pois recebe o seu impulso da necessidade urgente de um ganho monetário. Está separada institucionalmente do centro político e governamental. Alcança uma autonomia que a investe com leis próprias. Nela [na economia do século XIX] encontramos o caso extremo de uma*



*economia desincrustada que teve origem no uso alargado do dinheiro enquanto meio de troca.”* (Polanyi, 1957b: 67-68, *italico nosso*).

Parece óbvio que não restam dúvidas quanto ao facto de que, para o autor, a economia de mercado estava *efectivamente* desincrustada. E Polanyi contrasta ainda mais a sociedade capitalista com as sociedades primitivas e arcaicas, acrescentando:

“Enquanto estas formas de integração [i.e., a reciprocidade e a redistribuição] prevalecerem, não necessita de surgir nenhum conceito de economia. Os elementos da economia estão aqui incrustados em instituições não-económicas, estando o próprio processo económico incrustado através do parentesco, casamento, grupos etários, sociedades secretas, associações totémicas, e solenidades públicas. O termo ‘vida económica’ não teria neste quadro qualquer significado óbvio. (...) [Também] não existia, em regra, nenhum termo para designar o conceito de economia. (...) Este conceito estava [simplesmente] ausente. (...) A principal razão para a ausência de qualquer conceito de economia é a dificuldade em identificar o [próprio] processo económico sob condições em que o mesmo está incrustado em instituições não-económicas” (Polanyi, 1957b: 70-71).

Neste sentido, nas sociedades do passado, não só a economia estava incrustada na sociedade como, na maior parte dos casos, estava também ausente a própria noção, conceito ou consciência de uma esfera económica claramente identificável ou reconhecível como tal pelos membros dessas sociedades.

### **A.3 – A Nova Sociologia Económica: “todas as economias estão incrustadas”**

Como refere Swedberg,

“Sociologia económica é um termo que raramente era ouvido há uma década atrás, mas que se tornou novamente bastante popular. Hoje em dia os departamentos de sociologia são classificados de acordo com a sua proeminência neste campo, e aparece todos os anos um número considerável de artigos e livros que se etiquetam de «sociologia económica»” (2006: 2).

Por seu turno, Graça salienta acertadamente que

“no panorama da teoria social das últimas décadas, o surgimento da chamada ‘nova sociologia económica’ (NSE), associado sobretudo aos nomes de Mark Granovetter e de Richard Swedberg<sup>72</sup>, é um facto de primordial relevância e significado” (2005: 111).

---

<sup>72</sup> Entre as principais figuras da NSE, para além de Swedberg e Granovetter, encontram-se Patrik Aspers, Jens Beckert, Ronald Burt, Michel Callon, Bruce Carruthers, Neil Fligstein, Philippe Steiner ou Viviana Zelizer. (cf. Swedberg, 2006: 20-21). Note-se que a NSE tem sido um fenómeno, no essencial, cingido à

Um dos desenvolvimentos mais importantes nas ciências sociais durante as últimas décadas foi a tentativa de preencher o vazio criado pelo falhanço da ciência económica *mainstream* no que toca à investigação das instituições económicas. É precisamente neste contexto que temos de entender o surgimento da Nova Sociologia Económica (Swedberg, 1997: 161). Todavia, como observa mais uma vez Graça:

“A NSE atreveu-se a contestar, embora de forma limitada, alguns dos pressupostos e dos métodos da economia académica. *Mas, ao mesmo tempo, apressou-se a balizar o âmbito do seu próprio empreendimento de contestação, tendendo uma e outra vez a regressar à tradicional alegação auto-legitimadora da existência de diversos pontos de vista ou ângulos de análise, o seu próprio sendo apenas mais um outro, a justapor, mais do que a contrapor, ao da economics*<sup>73</sup>” (2005: 111, itálico nosso).

Esta disciplina possui as suas raízes nalguns trabalhos do início da década de 1980, mas se tivermos de escolher um ano para assinalar o seu verdadeiro “nascimento”, esse ano será o de 1985, altura em que foi publicado aquele que se viria tornar no artigo mais popular da sociologia económica contemporânea por parte de Granovetter (cf. 1985). [Swedberg, 1997: 161-162]. Deve-se contudo realçar que, ao contrário da economia (*economics*) moderna, a sociologia económica não possui ainda um núcleo básico de ideias e conceitos, moldados, conjugados e trabalhados ao longo de um período de tempo alargado. Ao invés, a sociologia económica, à semelhança do que se passa na sociologia, consiste num conjunto de perspectivas “rivals”, umas mais coerentes do que outras (Swedberg, 2006: 3).

Não obstante, destacam-se alguns conceitos centrais que já adquiriram uma certa proeminência. Entre eles encontramos o conceito de incrustação (*embeddedness*) e, associado a ele, o de redes (sociais). Swedberg afirma mesmo que “o conceito mais famoso na sociologia económica contemporânea é de longe o de incrustação” (2006: 3). E Krippner acrescenta que “a noção de incrustação ocupa uma posição privilegiada – e largamente incontestada – como o princípio organizador da sociologia económica (...)”

---

América do Norte, embora possua um pequeno número de apoiantes em vários países europeus (Swedberg, 1997: 164).

<sup>73</sup> Beckert expressa uma opinião similar: “a sociologia económica possui um denominador comum na sua crítica (...) da noção do *homo economicus* que age num mundo com informação perfeita, tomando decisões independentes, com plena competitividade e preferências fixas. (...) [Não obstante,] *a nova sociologia económica não consegue colocar uma ênfase suficiente na proposta de uma alternativa à teoria da acção racional*” (2003: 769 e 770, itálico nosso).

[Com efeito,] o termo ganhou uma enorme aceitação enquanto representante do núcleo dos temas unificadores nesse subcampo da sociologia” (Krippner, 2001: 775). Após a sua introdução por parte de Polanyi, seria nos anos 80 que viria a adquirir uma importância acrescida com a publicação do artigo seminal já mencionado por parte de Granovetter (1985). A centralidade da incrustação para a ‘a nova sociologia económica’ (meados dos anos 80 a esta parte) é indubitável<sup>74</sup> (Swedberg, 2006: 3).

Swedberg denota que Granovetter (1985) introduziu um conceito de incrustação diferente e, segundo ele, analiticamente mais útil do que o proposto por Polanyi. Em primeiro lugar, desafiou a dimensão política das ideias de Polanyi ao argumentar que as economias pré-capitalistas estavam tão incrustadas como a economia capitalista, no sentido em que ambas são sociais, estão incrustadas na estrutura social. Em segundo lugar, imprimiu ao conceito de incrustação uma maior precisão analítica ao insistir que todas as acções económicas estão incrustadas em redes de relações sociais<sup>75</sup>. Assim, não existe tal coisa como uma incrustação da economia em geral; todas as acções económicas assumem uma expressão interpessoal; e graças à teoria das redes, esta expressão pode agora ser definida com precisão (Swedberg, 2006: 4)

Deste modo, aquilo que torna o conceito de incrustação bastante útil, de acordo com a opinião de muitos sociólogos económicos, são as suas ligações à teoria das redes. Este tipo de método, que se tornou bastante popular na actual (nova) sociologia económica, providencia o analista com uma medida (*metric*) para analisar as interacções sociais, incluindo as económicas. Sendo um método que assenta numa dimensão (representação) visual bastante pronunciada, a teoria das redes proporciona ao investigador um instrumento que pode rapidamente traduzir e interpretar relações sociais complexas (Swedberg, 2006: 4-5).

Podemos concluir que o advento da NSE surgiu associado a um conjunto de ideias-chave: todas as acções económicas estão “incrustadas”; os mercados podem ser conceptualizados como “estruturas sociais”; e as acções económicas possuem não apenas uma componente racional, como também uma componente sociocultural

---

<sup>74</sup> O conceito de incrustação também tem sido utilizado noutras disciplinas. Para além da antropologia económica, nomeadamente mediante a influência produzida por Polanyi sobre a corrente substantivista, saliente-se ainda a geografia económica (cf. Hess, 2004), a arqueologia (cf. Cumberpatch, 2001) e a história (cf. Knowles, 2000; Knowles e Owen, 2008).

<sup>75</sup> Swedberg salienta ainda noutro sítio que, enquanto Polanyi introduziu a noção de incrustação para salientar que a economia era uma parte orgânica da sociedade nos tempos pré-capitalistas, o objectivo de Granovetter com este conceito é quase o inverso: demonstrar que as acções económicas são verdadeiramente acções sociais no seio da sociedade capitalista (Swedberg, 1997: 165).

(Swedberg, 2004: 317). Quando a sociologia económica voltou a ganhar destaque em meados dos anos 80, os sociólogos encontravam-se basicamente à deriva no que toca à teoria. Foi então que Mark Granovetter surgiu com a ideia de juntar o conceito de incrustação com a análise de redes. No seu artigo, Granovetter não argumenta simplesmente que as actividades económicas estão incrustadas nas relações sociais, mas que elas estão incrustadas em redes (Swedberg, 2004: 320). Assim, no seguimento desta sugestão, a tarefa da NSE passou, em grande medida, a ser entendida como a identificação da maneira como as acções económicas são estruturadas via redes (Swedberg, 2004: 318). Este projecto em torno da incrustação foi bastante bem sucedido, tendo sido testado e refinado nos últimos anos por Granovetter e pelos seus seguidores.

Terminemos com uma passagem interessante de Swedberg:

“A sociologia económica, tal como existe hoje, pode ser descrita com um subcampo da sociologia bem estabelecido e com uma identidade própria bem definida. Foi sentido, a partir dos anos 80, que era importante para a sociologia económica possuir o seu próprio perfil, *capaz de a diferenciar da ciência económica neoclássica, mas também de outras abordagens à economia, tais como a socioeconomia (socio-economics) ou a ‘velha’ economia institucionalista*” (Swedberg, 2004: 325, *italico nosso*).

É curiosa esta afirmação de Swedberg pois, se por um lado, a NSE reclama - pelo menos em certo grau - uma herança polanyiana, por outro lado sentiu uma necessidade de se afastar da “velha” economia institucionalista. Ora, como é sabido, Polanyi é normalmente associado a essa mesma “escola”, no seguimento de autores como Veblen, Commons, etc. (cf. Stanfield, 1986).

\* \* \*

Podemos afirmar que a posição clássica da NSE continua a ser aquela inaugurada por Granovetter (1985) e que associa intimamente o conceito de (des)incrustação ao de redes sociais e, portanto, a um nível “meso” (muitas vezes “micro” até) por oposição a uma visão “macro”. Em suma, esta posição defende que “o comportamento [económico] está intimamente incrustado em redes de relações interpessoais” (Granovetter, 1985: 504).

Para o autor, uma das questões centrais da teoria social tem sido a de perceber em que medida o comportamento e as instituições são afectados pelas relações sociais.

Neste sentido, procura analisar no seu artigo o grau em que a acção económica está incrustada em estruturas de relações sociais, na sociedade industrial moderna. As habituais abordagens neoclássicas preconizam uma explicação “subsociada” (*undersocialized*) – ou baseada no actor atomizado – dessa acção, enquanto os economistas reformistas que procuram reintroduzir a estrutura social na análise fazem-no de um modo “sobresociado” (*oversocialized*). Ambas as explicações são paradoxalmente similares na sua negligência das estruturas contínuas de relações sociais (Granovetter, 1985: 481).

Assim, uma análise frutuosa da acção humana requer que evitemos a atomização implícita nos extremos teóricos, i.e., nas concepções sub e sobresociadas. Isto porque

“Os actores não se comportam ou decidem como átomos fora de um contexto social, nem aderem automaticamente a um guião preparado para eles pela intersecção particular das categorias sociais que acontece ocuparem. *As suas tentativas de acção intencional (purposive) estão antes incrustadas em sistemas de relações sociais concretas e contínuas*”. (Granovetter, 1985: 487, *italico nosso*).

No que se refere à polémica substantivistas vs. formalistas (abordada por nós no capítulo 2), Granovetter diz-nos que a sua

“visão diverge de ambas as escolas de pensamento. Eu defendo que o nível de incrustação do comportamento económico é menor nas sociedades não-mercantis do que aquilo que é preconizado pelos substantivistas e teóricos do desenvolvimento, e que este mudou menos com a ‘modernização’ do que eles acreditam; mas eu argumento também que este nível foi sempre e continua a ser mais substancial do que aquele permitido pelos formalistas e economistas” (Granovetter, 1985. 482-483).

Note-se, contudo, que Granovetter não procura abordar estes assuntos relativamente às sociedades não-mercantis. Ele procede a uma elaboração teórica do conceito de incrustação, cuja importância é ilustrada por um problema da sociedade moderna: que transacções, na moderna sociedade capitalista, são levadas a cabo no mercado e quais estão subsumidas dentro de empresas organizadas hierarquicamente (Granovetter, 1985: 493).

Mas o próprio Granovetter acaba por admitir:

*“Tive pouco a dizer relativamente à influência das circunstâncias históricas ou macroestruturais mais abrangentes sobre as características sócio-estruturais que os*

*sistemas apresentam*, pelo que não preconizo esta análise para responder a questões em larga escala no que se refere à natureza da sociedade moderna ou às fontes da mudança económica e política” (Granovetter, 1985: 506, *italico nosso*).

Não obstante, “o argumento da incrustação (...) demonstra não apenas que há lugar para os sociólogos no estudo da vida económica mas que a sua perspectiva é urgentemente necessária nesse âmbito” (Granovetter, 1985: 507)

Num artigo particularmente elucidativo (cf. Krippner *et al.*, 2004) Granovetter admite que, nos seus escritos dos anos mais recentes, raramente tem utilizado o conceito de incrustação “porque se tornou quase desprovido de significado (*meaningless*), alargado até a um ponto em que significa quase tudo, pelo que portanto acaba por não significar nada” (Krippner *et al.*, 2004: 113). E o texto torna-se ainda mais interessante quando Granovetter lança luz sobre a génese do seu artigo seminal. Segundo o autor, ele utiliza o conceito de incrustação no seu artigo de 1985 num sentido mais estrito e algo diferente do proposto originalmente por Polanyi. Mas,

“a razão é que eu não estava a tentar adoptar (*borrow*) o conceito de Polanyi, ou reapropriá-lo ou reintroduzi-lo. (...) Ao olhar para os meus velhos blocos de notas constatei que usava o termo ‘*embeddedness*’ em algumas dessas notas preliminares, mesmo antes sequer de ter lido Polanyi. Usava-o do modo que o utilizei no artigo de 1985, para significar o modo como as actividades económicas e sociais estão interligadas (*mixed up*) com redes de relações sociais. (...) Algum tempo mais tarde acabei por ler Polanyi. Li particularmente ‘The Economy as Instituted Process’. Mas apenas muito mais tarde é que li cuidadosamente *A Grande Transformação*” (Krippner *et al.*, 2004: 113).

E Granovetter continua: “Quando comecei a escrever o artigo sobre a incrustação tinha, de facto, esquecido Polanyi, e não estava a pensar nele quando escrevi esse artigo”. (Krippner *et al.*, 2004: 114). Depois do mesmo ter começado a circular em forma de *draft*, o autor foi saudado por um dos leitores devido ao facto de ter recuperado o conceito de incrustação de Polanyi. Todavia, só

“ao ler a carta é que pensei ‘é verdade! Esqueci-me completamente que Polanyi o usava [o conceito], e de uma forma algo diferente’. Então acabei por escrever [acrescentar] um pouco nesse artigo da incrustação sobre Polanyi, mas o principal que eu estava a tentar fazer nessa pequena secção era distanciar-me do seu uso da incrustação” (Krippner *et al.*, 2004: 114).

Pensamos que as duas citações anteriores falam por si. Não deixa de ser irónico que o artigo mais amplamente citado para reclamar uma herança “polanyiana” na disciplina da (nova) sociologia económica tenha afinal sido escrito sem qualquer referência ao trabalho de Polanyi por parte do seu autor.

É habitualmente entendido na NSE – e essa assunção tornou-se, de certo modo, a premissa de grande parte da investigação conduzida na disciplina - que o grande objectivo de Granovetter nesse artigo seminal era defender a análise das redes sociais como o principal ou o único fim da actividade sociológica (cf., por exemplo, Swedberg, 1997: 165). Mas Granovetter pensa que foi explícito acerca da sua “decisão estratégica de investigação de olhar para as redes sociais como um nível intermédio entre os níveis inferiores e os níveis superiores.” (Krippner *et al.*, 2004: 114). Embora reconhecendo que talvez não tenha sido suficientemente claro nesse artigo, o autor preconiza ser óbvio que “não podemos só analisar as redes sociais, temos também de analisar as instituições e a cultura e a política e todos os elementos macro e micro, entre os quais está [situado] o ‘nível meso’ das redes sociais.” (Krippner *et al.*, 2004: 114). E o autor acaba por concluir: “Se eu soubesse que o artigo ia ser tão influente talvez tivesse tido mais cuidado a salientar que há mais [elementos] na vida do que [apenas] a estrutura de redes sociais” (Krippner *et al.*, 2004: 115).

Por seu turno, Barber (1995) defende que “um melhor entendimento teórico geral da incrustação será bastante útil para a análise sociológica contemporânea” (1995: 388). O conceito (cultural) central com o qual a incrustação está relacionada é o de “mercado”. Aliás, a história do conceito de incrustação pode ser vista como uma longa batalha para ultrapassar aquilo a que Barber chama de “absolutização do mercado”(Barber, 1995: 388).

Para o autor, a troca mercantil é interdependente com um conjunto de variáveis sociais estruturais e culturais que constituem os modernos sistemas sociais: equidade, eficiência, universalismo, regras específicas de propriedade, etc. (Barber, 1995: 399). Assim, embora a análise de Polanyi relativamente às três formas de integração – reciprocidade, redistribuição e troca mercantil – seja bastante valiosa, ela torna-se menos útil, enganadora até, quando discute a questão dos seus diferentes “níveis” de incrustação:

“Polanyi descreve o mercado como ‘desincrustado’ e os outros dois tipos de troca económica (*economic exchange*) como [estando] mais ‘incrustados’ nos outros elementos sócio-estruturais e culturais-estruturais da sociedade. [Mas,] como deve agora ser claro, depois do que foi dito acerca da ligação dos *três tipos* de troca económica com algum conjunto de elementos sociais estruturais e culturais no seio dos sistemas sociais nos quais ocorrem, a nossa proposição forte, contrária à de Polanyi, é que *todas* as economias estão inevitavelmente incrustadas” (Barber, 1995: 400).

Assim,

“embora o moderno sistema de mercado possa parecer mais diferenciado das outras estruturas do sistema social, de algum modo mais concretamente separado, esta visão diverge a atenção do facto básico da sua múltipla e complexa interdependência com o resto do sistema social. Designar o mercado como ‘desincrustado’ afasta a atenção analítica daquilo que esta interdependência é [na realidade]” (Barber, 1995: 400).

Barber lamenta-se mesmo que Polanyi não possuía uma concepção explícita de um sistema social no qual a economia constitui *sempre* uma – e apenas uma – parte interdependente de diferentes maneiras com as outras partes sociais - estruturais e culturais – essenciais de qualquer sistema social particular (Barber, 1995: 401).

Segundo Barber, o artigo de Granovetter teve como principal virtude insistir precisamente na incrustação de toda a acção económica em relações sociais não-económicas. Não obstante, lança algumas críticas a esse artigo. A principal é que a análise de Granovetter “não revela um entendimento da importância dos sistemas sociais mais vastos nos quais todas as economias estão localizadas” (Barber, 1995: 406). E o autor continua:

“Granovetter diz que o comportamento económico está incrustado na ‘estrutura social’, e para ele a estrutura social significa aparentemente somente redes de relações interpessoais. Não há qualquer especificação das diferentes estruturas sociais e culturais que compõem o sistema social mais vasto (*larger*). Para onde é que desapareceram as estruturas sociais do parentesco, estratificação, género, idade, economia, política, organizações, educação e comunicações?” (406-407).

Em suma, a tese principal de Barber é que o desenvolvimento mais desejável do conceito de incrustação seria reconhecer que todos os tipos de economias estão incrustados em complexos sistemas sociais mais abrangentes. Por outro lado, as componentes sócio-estruturais, culturais-estruturais e de personalidade desses sistemas deveriam ser especificados. Para completar, as suas inter-relações com os sistemas



económicos - que não são mais do que uma parte do sistema social – devem assim ser melhor entendidas e, então, estabilizadas ou transformadas. (Barber, 1995: 407-408).

Block (cf. 2000; 2003) apresenta talvez a visão mais distinta no seio da NSE, embora acabe também por concluir que todas as economias estão incrustadas. Em primeiro lugar, há que destacar que este autor apreende o conceito no sentido que lhe foi inicialmente impregnado por Polanyi, i.e., como referindo-se a uma perspectiva “macro”, a um entendimento do sistema económico como um todo. Todavia, as suas conclusões são diferentes das de Polanyi no que toca à desincrustação do capitalismo.

Segundo Block, existe uma tendência latente para a desincrustação no seio da moderna economia de mercado, ou seja, a economia aproxima-se bastante dessa situação empiricamente. Não obstante, a “plena” desincrustação é simplesmente impossível na medida em que isso destruiria imediatamente a sociedade. Em virtude da necessidade de intervenção do Estado e de protecção social, nomeadamente no que respeita à regulação das mercadorias fictícias, a economia, mesmo a capitalista, “está sempre incrustada”. Assim, segundo o autor, a economia auto-regulada não passa de uma utopia (negra). O próprio Karl Polanyi preconiza esta impossibilidade prática de uma completa desincrustação, embora de forma ambígua. Esta ambiguidade deriva da tensão que se estabelece entre um Polanyi influenciado por um quadro teórico marxista (até aos anos 30) e um segundo Polanyi ligado aos conceitos e posições desenvolvidas pelo autor no processo de escrita d’ *A Grande Transformação*, que muitas vezes contrariavam as desse quadro de referência original (cf. Block, 2003). Em síntese, o capitalismo caminha para a desincrustação, aproxima-se bastante desse estado, mas, no limite, nunca poderá atingi-lo sem que isso signifique o colapso da sociedade.

Krippner está bem ao corrente das diferenças entre o conceito de incrustação proposto originalmente por Polanyi e aquele preconizado por Granovetter, efectuando uma revisão bastante minuciosa das duas visões (cf. Krippner e Alvarez, 2007). Agora, apesar de reconhecer o mérito da contribuição de Granovetter, no sentido de demonstrar que todas as economias estão incrustadas, a autora critica o facto do campo da NSE se ter desenvolvido e moldado quase exclusivamente em torno desse mesmo conceito (Krippner, 2001: 775-776).

O que se passa é que a (nova) sociologia económica, mais do que grande parte dos subcampos da sociologia, está construída sobre uma ideia-chave: o conceito de

incrustação. Deste modo, Krippner argumenta que a noção de incrustação deflectiu a atenção de outros problemas teóricos importantes. Em particular, sugere que a relativa negligência do conceito de mercado na sociologia económica é o resultado da maneira como a noção de incrustação foi formulada. Paradoxalmente, a intuição básica de que os mercados estão socialmente incrustados – em si mesma extremamente útil – conduziu os sociólogos económicos a encarar o mercado como um dado adquirido. Consequentemente, a sociologia económica não conseguiu fazer muito melhor do que a economia no que toca à elaboração do conceito de mercado como um objecto teórico de pleno direito, assistindo-se a um curioso subdesenvolvimento do conceito de mercado no seio da disciplina. (Krippner, 2001: 776; Krippner *et al.*, 2004: 111-112).

Ao tentar estabelecer um meio-termo entre as visões sub e sobresocializadas da acção, Granovetter acabou por “assentar arraiais” numa concepção, comum a ambas, que insiste na natureza separada da economia e da sociedade. Este problema manifesta-se numa curiosa simetria que existe na disciplina: os investigadores, ou estudam os processos económicos em termos sociais, caso em que abandonam a esfera do mercado; ou, estudam o mercado como uma entidade teórica de pleno direito, caso que em que expurgam todo o seu conteúdo social (Krippner *et al.*, 2004: 112-113).

Assim sendo, enquanto o mercado não for completamente apropriado como um objecto social, continuará a existir uma tensão entre, por um lado, concepções não-mercantis (*marketless*) do social e, por outro lado, concepções da economia em que qualquer traço social é suprimido (Krippner *et al.*, 2004: 113).

Beckert (2007) apresenta uma boa síntese da evolução do conceito de incrustação. Assim, salienta que – como nós já mencionámos – na sua adaptação de Polanyi, o conceito sofreu uma “grande transformação”, perdendo-se alguns elementos da noção original ao mesmo tempo que foram adicionados outros (Beckert, 2007: 7). Beckert destaca ainda outros elementos que já abordámos: a ironia em torno do conceito associada ao facto de Granovetter não ter em mente o trabalho de Polanyi aquando da escrita do seu artigo (Beckert, 2007: 9-10); o facto de o conceito introduzido por Granovetter estar intimamente ligado ao de redes sociais (Beckert, 2007: 8-9); e a predominância assumida por essa interpretação no seio da NSE (Beckert, 2007: 9).

Beckert critica a análise de redes e a posição assumida por Granovetter, na medida em que

“esta é uma perspectiva limitada uma vez que um foco exclusivo na estrutura das relações sociais conduz a uma negligência do conteúdo social subjacente à estrutura observada. Ao não levar em linha de conta os atributos dos actores e as regras institucionais, a análise de redes não consegue explicar como é que a estrutura social dos mercados emerge e porque é que as redes estão estruturadas de uma determinada maneira [e não de outra]” (Beckert, 2007: 9).

E mais, Beckert defende que o conceito de incrustação não constituirá a melhor maneira de abordar a economia de um ponto de vista sociológico. Neste sentido,

“podemos questionar se a sociologia deve partir desta noção como o seu ponto de entrada no campo da economia. A minha posição é que a ‘incrustação’ caracteriza uma resposta geral a problemas específicos sem identificar esses problemas que lhe estão subjacentes. Ao começar pela incrustação da acção económica estamos a por o carro à frente dos bois. O primeiro passo deveria [antes] ser identificar os problemas que podem realmente ser resolvidos por uma abordagem focalizada na incrustação da acção económica. Eu sugiro que identifiquemos esses problemas e os tomemos como ponto de partida analítico da sociologia económica” (Beckert, 2007: 10-11).

A NSE deve então tomar como o seu ponto de partida os “três problemas de coordenação” que os actores enfrentam na troca mercantil: o problema do valor, o problema da competição e o problema da cooperação (cf. Beckert, 2007: 11-15).

Mas, em nossa opinião, a asserção mais interessante e relevante de Beckert é a que passaremos a expor de seguida. De acordo com o autor, a atracção que Polanyi exerce sobre a NSE deriva do facto de a sua teoria social não implicar um “conceito linear de desenvolvimento”, i.e., a incrustação não é uma característica que separa as economias pré-modernas das economias modernas. Baseada na noção de “movimento duplo”, a mudança social é conceptualizada como um processo dinâmico de oscilação entre a incrustação, desincrustação e re-incrustação. Portanto, todas as economias estão (de algum modo) incrustadas. (Beckert, 2007: 19). Como decerto se perceberá pela análise empreendida até aqui, não podemos concordar com esta interpretação que, como veremos um pouco mais adiante, se revela problemática para Beckert. Em síntese, passa-se exactamente o contrário do que aquilo que é preconizado pelo autor: Polanyi não podia ser mais claro ao afirmar que todas as economias até uma época bastante recente – antes da emergência da economia de mercado capitalista – estavam incrustadas na sociedade. Portanto, a desincrustação/contra-resposta defensiva/necessidade de re-incrustação da economia é um “problema” bastante recente e não algo que esteve sempre presente ao longo da história. Ao não reconhecer – tal como os outros autores da NSE – que a especificidade da economia capitalista é precisamente o seu carácter

desincrustado, defendendo que “todas as economias estão incrustadas”, Beckert acaba por esbarrar num problema sem solução aparente.

Diz o autor:

“todavia, a ‘incrustação’ não providencia uma perspectiva teórica capaz de nos informar acerca das características específicas da incrustação das modernas economias capitalistas. *A forte ênfase nas similaridades dos sistemas económicos ao longo do tempo e do espaço, baseada na noção de incrustação, impede o desenvolvimento de instrumentos conceptuais para captar as diferenças entre as configurações económicas e, em particular, a especificidade da organização das economias capitalistas modernas*” (Beckert, 2007: 19, itálico nosso).

Nestas linhas de Beckert, embora ele não se aperceba disso, está sintetizada a crítica que temos vindo a efectuar ao entendimento do conceito de incrustação por parte da NSE. Continuemos com Beckert: “isto deixa-nos com uma sociologia económica que é inespecífica em relação às mudanças estruturais que ocorrem na organização da economia com o desenvolvimento do capitalismo moderno. *Afinal de contas: todas as economias estão incrustadas.*” (Beckert, 2007: 19, itálico nosso).

Em suma, o autor concorda com a posição dominante na NSE segundo a qual todas as economias – incluindo a capitalista – estão incrustadas. No entanto, mais arguto que a maioria (totalidade?) dos seus colegas, apercebe-se do problema – da contradição, diríamos nós - que isso coloca: como realçar o carácter absolutamente excepcional da moderna economia capitalista de mercado? Este problema acaba por não se colocar na NSE porque a disciplina não reconhece essa singularidade: a economia capitalista é “apenas” mais uma economia, que não representa nada de extraordinário relativamente às economias do passado. Ontologizando as características da economia capitalista, percebe-se que parece estranho dizer que essa economia está “desincrustada” - esta sim configura-se como uma afirmação extraordinária.

Podemos concluir que o conceito de incrustação

“permitiu a concentração [da NSE] nos processos de nível meso e micro da organização económica e libertou os sociólogos da tarefa de tratar o desenvolvimento socioeconómico ao nível macro. (...) Precisamos de uma perspectiva histórica se queremos compreender as formas específicas nas quais a acção económica está [des]incrustada nas [das] instituições e estruturas sociais das sociedades modernas” (Beckert, 2007: 19).

\* \* \*

Parece-nos que as visões de Randles (2003), Lie (1991) e Gemici (2008) sintetizam bem as posições predominantes na NSE, fornecendo assim um bom ponto de partida para a nossa avaliação crítica da mesma. Segundo Randles (cf. 2003: 420-421), Polanyi admite n' *A Grande Transformação* a desincrustação dos mercados; mas em "The Economy as Instituted Process" a desincrustação é uma mera possibilidade (teórica) pois os mercados estão de algum modo institucionalizados. Lie (cf. 1991: 219-223) diz-nos que a "tese" da incrustação, preconizando que todas as actividades e instituições económicas estão imiscuídas em relações e instituições sociais, constitui uma boa base teórica para a NSE. Todavia, Polanyi "falha" ao não incrustar o conceito de mercado. Esta tese deve então ser levada à sua conclusão lógica e os mercados devem igualmente ser incrustados, passando a ser tratados como redes sociais ou organizações constituídas por mercadores<sup>76</sup> (*traders*). Gemici realça a mesma contradição, concluindo que "todas as economias estão incrustadas uma vez que a vida económica é um processo instituído e organizado socialmente" (2008: 9). Entretanto, e para evitar confusões, deve-se notar que para Polanyi os dois termos não são equivalentes, ou seja, *institucionalização* é diferente de *incrustação*<sup>77</sup>.

A troca mercantil, enquanto forma de integração, traduz-se num padrão institucional constituído por um sistema de mercados formadores de preços, mas é precisamente a acção (autónoma) desse mecanismo institucional que conduz à desincrustação da economia. Polanyi define a economia como um *processo instituído* constituído por dois níveis: um refere-se à interacção do homem com o ambiente natural e social que o rodeia; o outro refere-se à institucionalização desse processo. Todas as economias, independentemente da sua forma de integração dominante, partilham estas características. Assim, parece claro que Polanyi não nega, de modo algum, esta relação entre a economia humana e o sistema social. O que se passa é que no capitalismo todas as considerações, motivações e valores sociais são relegados para segundo plano em face da primazia adquirida *empiricamente* pela economia, que se autonomiza de todo e qualquer controlo social (consciente).

---

<sup>76</sup> Permita-se-nos um pequeno aparte para criticar esta noção de Lie. Os mercadores – e os demais agentes numa economia de mercado – não são mais do que meros executantes (personificações, se quisermos) da lógica inerente à economia capitalista: transformar uma dada soma de dinheiro numa soma maior, i.e., levar a cabo o processo de valorização. Os agentes não decidem fazer x ou produzir y "livremente". São compelidos a isso pela lógica do sistema. Só assim se compreende que, por exemplo, produzir caças-bombardeiros e tanques de guerra seja bom para a economia porque cria empregos e valor, enquanto, por seu turno, proteger o ambiente ou alimentar os esfomeados não se revelam actividades "rentáveis".

<sup>77</sup> Cf. Lacher (1999a: 345-346) para uma distinção entre protecção e re-incrustação, outra das confusões mais comuns, particularmente nos trabalhos associados ao estudo da globalização.

Deste modo, diríamos que a economia não pode ser “social” se a sociedade – as pessoas que a compõem e as instituições que criam – não são capazes de a dirigir mas, pelo contrário, é a economia que as controla e define o seu destino. É claro que existe sempre “uma conexão da economia (...) com algum tipo de elementos sociais estruturais e culturais [no seio] do sistema social no qual ela ocorre” (Barber, 1995: 400), mas no capitalismo essa ligação dá-se não sob a forma de uma interdependência, mas sim de um primado da economia sobre a totalidade do sistema social. É por isso mesmo que Polanyi fala de uma desincrustação dessa economia.

Provocando Granovetter, diríamos que se a acção humana “está incrustada em sistemas de relações sociais contínuas e concretas” (1985: 487), esses sistemas sociais são por sua vez enquadrados, e largamente determinados, por uma economia desincrustada. Estão inseridos num quadro de referência mais vasto caracterizado por uma economia que escapa ao controlo dos homens, que lhes é estranha e que os subjuga. Não é a economia que está enquadrada no sistema social, mas o sistema social que é enquadrado pela economia.

Podemos concluir que se Polanyi pretende estudar o lugar ocupado pela economia nas diferentes sociedades, a NSE, por seu turno, afirma que o lugar e o papel desempenhado pela economia é, no essencial, sempre o mesmo. Tal como os formalistas no campo da antropologia económica, acaba por incorrer na denominada “falácia economicista”.

#### **A.4 – Esboço (crítico) de conclusão**

A desincrustação da economia – a sua desvinculação da sociedade – correspondeu à ascensão histórica de um sistema automático de mercados formadores de preços. Até então, em todas as sociedades do passado a economia esteve sempre incrustada, submersa no sistema social (não está aqui em causa a desejabilidade, os méritos ou defeitos dessas sociedades). Então, o carácter “incrustado” ou “desincrustado” de uma economia, segundo Polanyi, depende intimamente da presença (ou ausência) de um sistema de mercados formadores de preços, i.e., de ser ou não uma economia de mercado. Sob uma sociedade capitalista, a economia ganha uma vida própria, independente da vontade dos homens, e pensamos que é fundamentalmente a isto que corresponde a essência da “desincrustação”. Neste sentido, facilmente se percebe que, pelo menos de acordo com o sentido que Polanyi atribui ao conceito, nunca as

economias modernas poderão ser classificadas como estando incrustadas na sociedade, pois a “re-incrustação” da economia exige a superação da forma que reveste actualmente.

A NSE, ao não reconhecer este carácter singular da economia de mercado, a absoluta excepcionalidade do capitalismo na história das sociedades humanas, afasta-se irremediavelmente do sentido original imposto por Polanyi ao conceito de *(dis)embeddedness*. Isto porque Polanyi, para além de analisar, pretendeu acima de tudo criticar a economia capitalista e denunciar os seus efeitos profundamente nocivos para o Homem e para a natureza. Uma perspectiva que ignora esta dimensão crítica – apropriando selectivamente um conceito e esquecendo (desconhecendo?) todo o restante quadro teórico e analítico do autor, bem como a sua relação com esse conceito – não pode nunca reclamar a sua herança, pelo que será um erro afirmar-se que hoje em dia, no âmbito da NSE, “somos todos Polanyianos” (Beckert, 2007: 7), um equívoco que em nada honra a sua memória. Como nota Randles, parece haver na NSE a tendência para

“uma apropriação secundária de Polanyi largamente fragmentada (e fragmentária). Hoje em dia o nome de Polanyi é frequentemente usado como uma ‘etiqueta’ (*label*) que está na moda (*fashionable*) ou como um ponto de partida conveniente para uma discussão que depois se assemelha bastante pouco, e oferece uma análise reduzida – elogiosa, crítica ou qualquer outra – da ‘totalidade’ dos escritos de Polanyi. Talvez seja isto que preocupa Polanyi-Levitt [filha de Karl Polanyi] quando se refere ao potencial abuso do legado de Polanyi” (Randles, 2003: 418).

#### **A.5 - Para uma interpretação um pouco diferente**

Como já mencionámos ao longo da tese, Polanyi demonstra que o capitalismo é uma sociedade excepcionalmente económica. Então, se quisermos efectuar o raciocínio relativamente à desincrustação de uma outra forma, podemos dizer que a economia está incrustada nas relações sociais, mas, na sociedade mercantil, todas as relações sociais tendem a assumir a forma de relações monetárias, económicas (o valor é a “comunidade” [Marx]):

“O processo histórico de modernização (...) deu livre curso à produção de mercadorias e *transformou todas as relações sociais em relações monetárias*. (...) O mercado não é uma esfera de acção autónoma para os homens (...). O próprio mercado é o responsável pela sujeição dos homens à «ditadura muda» do dinheiro e da rentabilidade económica” (Kurz, 1995b, *itálico nosso*).

Seguindo esta ordem de ideias temos que a economia está incrustada em relações económicas, o que é, evidentemente, uma tautologia. Mas note-se que não ficamos por aqui. Estas relações não se estabelecem entre actores plenamente conscientes, “livres” se quisermos:

“Decerto que em última análise os homens são os criadores dos seus produtos. «Por trás» da mercadoria [e da economia capitalista], enquanto forma fetichizada, encontra-se, no plano material, o homem – *contudo, não o homem como sujeito consciente, o homem que controla o seu próprio carácter social, mas sim o homem fetichista. O criador do fetichismo é um homem que só é sujeito em relação à natureza, mas não no que respeita à sua própria sociabilidade*” (Jappe, 2006, *itálico nosso*).

Assim, o actor no capitalismo é antes o homem fetichista, que não controla a sua sociabilidade, que não é sujeito relativamente à mesma. Neste sentido, chegamos talvez a uma conclusão ainda mais radical: a economia, mais do que desincrustada da sociedade, substitui-se à mesma, ofuscando-a, i.e., o valor, e não o homem, assume-se como o sujeito, como a verdadeira comunidade. O mundo às avessas tornou-se numa realidade. Como refere Kurz:

“Para as democracias do mercado mundial de hoje, o fim-em-si ‘desvinculado’ da valorização do valor e do trabalho abstracto, enquanto imposição desde há muito tempo interiorizada, tornou-se definitivamente algo de inquestionável” (Kurz, 2002).

E o autor acrescenta:

“O espaço social da produção capitalista é o espaço funcional da economia empresarial, um lugar social específico, que não se determina essencialmente pela sua forma material, mas pela sua função social, como espaço da valorização do valor (daí é que decorre a sua forma material, e não ao contrário). A determinação funcional deste espaço ‘abstrai’ de todas as outras realizações da vida e necessidades exteriores à determinação económica de ser um local destinado à realização do processo de constituição do valor; e nesta medida esse espaço constitui uma parte integrante da abstracção real. *Trata-se de um espaço totalmente ‘desvinculado’ [heräusgelöst] de todo o processo da vida, mais ou menos no sentido em que Karl Polanyi falou, com um termo bem escolhido, de uma ‘economia desvinculada’*<sup>78</sup> (mesmo que o tenha feito em parte com outra conotação, e não referindo-se ao problema do trabalho abstracto)” (Kurz, 2004, *itálico nosso*).

---

<sup>78</sup> O autor diz-nos ainda noutro sítio que “somente a usurpação do espaço social pela abstracção real do valor e do trabalho abstracto criou o espaço funcional da economia empresarial desvinculado, como um espaço social fantasmático, para lá de toda e qualquer sociabilidade” (Kurz, 2004).



Em suma,

“a máquina monetária, ora tornada autónoma, continua[r] a correr como o fim-em-si puro e duro de uma ‘economia desvinculada’ de todos os laços sociais e culturais (Karl Polanyi) (...) [para] desimpedir o caminho à concorrência anónima” (Kurz, 2002).

Terminemos escutando Jappe, que nos dá igualmente uma visão bastante interessante sobre a problemática:

“A troca dos produtos dos homens – no sentido mais amplo, enquanto divisão dos trabalhos e circulação dos respectivos resultados – é o que os liga e constitui a sua socialidade. Em circunstâncias nas quais esta troca não é mediada pela actividade social consciente, mas sim pelo automovimento do valor, teremos que falar de uma *alienação do laço social*. O valor, na forma visível do dinheiro, tornou-se ele mesmo uma forma social de organização: as suas leis tornaram-se as da mediação social. Ora isto é o contrário de tudo aquilo a que se chama controlo social: «o próprio dinheiro é a *comunidade* e não pode tolerar outra que lhe seja superior» [Marx]” (Jappe, 2006: 51).

## Bibliografia

- Adaman, Fikret *et al.* (2003), “Reinstituting the Economic Process: (Re)embedding the Economy in Society and Nature”, in *International Review of Sociology*, Vol. 13, No. 2, pp. 357-374
- Ágh, Attila (1990), “The Hundred Years’ Peace: Karl Polanyi on the Dynamics of World Systems”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 93-97
- Almodovar, António e Brandão, Maria de Fátima (2001), “On Building up a Market Society: Lessons from the Wealth of Nations and The Great Transformation”, in Clark, Charles e Rosicka, Janina (eds.), *Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics*. Burlington: Ashgate, pp. 43-62
- Altwater, Elmar e Mahnkopf, Birgit (1997), “The world market unbound”, in *Review of International Political Economy*, Vol. 4, No. 3, pp. 448-471
- Ankarloo, Daniel (1999), “Some Notes on the Economic Theories of Karl Polanyi”, in: <http://www.iwgv.org/files9-ankarloo-2.rtf>, acedido em 5/Nov/2008
- Arensberg, Conrad (1957), “Anthropology as History”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 97-113
- Arnold, Rosemary (1957a), “A Port of Trade: Whydah on the Guinea Coast”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 154-176
- Arnold, Rosemary (1957b), “Separation of Trade and Market: Great Market of Whydah”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 177-187
- ATTAC (2000), *Contra a Ditadura dos Mercados*. Porto: Campo da Comunicação.
- Austin, J. L. (1962), *How to do things with words*. Oxford: Clarendon.
- Barber, Bernard (1995), “All Economies Are ‘Embedded’: The Career of a Concept and Beyond”, in *Social Research*, Vol. 62, No. 2, pp. 387-413
- Beckert, Jens (1996), “What is Sociological About Economic Sociology? – Uncertainty and the Embeddedness of Economic Action”, in *Theory and Society*, Vol. 25, No. 6, pp. 803-840

- Beckert, Jens (2003), "Economic Sociology and Embeddedness: How Shall We Conceptualize Economic Action?", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, No. 3, pp. 769-787
- Beckert, Jens (2007), "The Great Transformation of Embeddedness – Karl Polanyi and the New Economic Sociology", MPIfG Discussion Paper No. 1/07
- Bell, Duran (2002), "Polanyi and the Definition of Capitalism", in Ensminger, Jean (ed.), *Theory in Economic Anthropology*. Oxford: AltaMira Press, pp. 119-134
- Belshaw, Cyril S. (1968), "Review: Dahomey and the Slave Trade: an Analysis of an Archaic Economy", in *American Anthropologist*, Vol. 70. No. 2, p. 369
- Benet, Francisco (1957), "Explosive Markets: The Berber Highlands", in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 188-217
- Berthoud, Gérald (1990), "Toward a Comparative Approach: The contribution of Karl Polanyi", in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 171-182.
- Berthoud, Gérald (1991), "The Human Body as a Commodity: Universal Values and Market Truths", in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan, pp. 109-118
- Birchfield, Vicki (1999), "Contesting the hegemony of market ideology: Gramsci's 'good sense' and Polanyi's 'double movement'", in *Review of International Political Economy*, Vol. 6, No. 1, pp. 27-54
- Block, Fred (1991), "Contradictions of Self-Regulating Markets", in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan, pp. 86-106
- Block, Fred (2000), "Introduction to The Great Transformation", in [http://www.ios.sinica.edu.tw/cll/intro\\_polanyi.pdf](http://www.ios.sinica.edu.tw/cll/intro_polanyi.pdf), acedido em 18/Abril/2009
- Block, Fred (2003), "Karl Polanyi and the Writing of «The Great Transformation»", in *Theory and Society*, Vol. 32, No. 3, pp. 275-306
- Block, Fred e Somers, Margareth (1984), "Beyond the economistic fallacy : the holistic social science of Karl Polanyi", in Skocpol, Theda (ed.), *Vision and method in historical sociology*. Cambridge: Cambridge University Press, pp. 47-84
- Blyth, Mark (2004), "The Great Transformation in understanding Polanyi: Reply to Hejeebu and McCloskey", in *Critical Review*, Vol. 16, No. 1, pp. 117-133

- Bohannan, Paul (1953), "Concepts of Time among the Tiv of Nigeria", in *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol. 9, No. 3, pp. 251-262
- Bohannan, Paul (1954a), "Circumcision among the Tiv", in *Man*, Vol. 54, pp. 2-6
- Bohannan, Paul (1954b), "The Migration and Expansion of the Tiv", in *Africa: Journal of the International African Institute*, Vol. 24, No. 1, pp. 2-16
- Bohannan, Paul (1955a), "A Tiv Political and Religious Idea", in *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol. 11, No. 2, pp. 137-149
- Bohannan, Paul (1955b), "Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv", in *American Anthropologist*, Vol. 57, No. 1, pp. 60-70
- Bohannan, Paul (1956), "Beauty and Scarification Amongst the Tiv", in *Man*, Vol. 56, pp. 117-121
- Bohannan, Paul (1958), "Extra-Processual Events in Tiv Political Institutions", in *American Anthropologist*, Vol. 60, No. 1, pp. 1-12
- Bohannan, Paul (1959), "The Impact of Money on an African Subsistence Economy", in *The Journal of Economic History*, Vol. 19, No. 4, pp. 491-503
- Bohannan, Paul (1965), "Karl Polanyi (1886-1964)", in *American Anthropologist*, Vol. 67, No. 6, pp. 1508-1511
- Bourdieu, Pierre (1998), *Contrafogos*. Oeiras: Celta.
- Bourdieu, Pierre (1999), *A Miséria do Mundo*. Petrópolis: Vozes.
- Bourdieu, Pierre (2001), *Contrafogos 2 – Por um movimento social europeu*. Oeiras: Celta.
- Bové, José e Dufour, François (2001), *O mundo não é uma mercadoria*. São Paulo: UNESP.
- Burling, Robbins (1968), "Maximization theories and the study of economic anthropology", in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 168-187
- Callon, Michel (1998), *The Laws of the Markets*. Oxford: Blackwell.
- Cancian, Frank (1968), "Maximization as a norm, strategy and theory", in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 228-233
- Caporaso, James e Tarrow, Sidney (2008), "Polanyi in Brussels – European Institutions and the Embedding of Markets in Society", *RECON Online Working Paper*, No. 1/2008

- Carvalho, Alexandre Galvão (2007), *Historiografia e Paradigmas: A Tradição Primitivista-Substantivista e a Grécia Antiga*. Universidade Federal Fluminense – Instituto de Ciências Humanas e Filosofia. Tese de Doutorado.
- Champlin, Dell e Jennings, Ann (2001), “Labour: A Fictitious Commodity Needs Instituted Power”, in Clark, Charles e Rosicka, Janina (eds.), *Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics*. Burlington: Ashgate, pp. 85-99
- Chapman, Anne (1957), “Port of Trade Enclaves in Aztec and Maya Civilizations”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 114-153
- Chapman, Anne M. (2005), “Karl Polanyi (1886-1964) for the Student”, in <http://www.rism.org/chapman/polanyi2.htm>, acessado em 5/Nov/2008
- Congdon, Lee (1976), “Karl Polanyi in Hungary (1900-1919)”, in *Journal of Contemporary History*, Vol. 11, No. 1, pp. 167-183
- Cook, Scott (1966), “The Obsolete «Anti-Market» Mentality: A Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology”, in *American Anthropologist*, New Series, Vol. 68, No. 2, pp. 323-345
- Cook, Scott (1969), “The «Anti-Market» Mentality Re-Examined: A Further Critique of the Substantive Approach to Economic Anthropology”, in *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol. 25, No. 4, pp. 378-406
- Cumberpatch, Chris G. (2001), “Some observations on the concept of «embedded» and «disembedded» economies in archaeological discourse”, in *Assemblage*, Vol. 6
- Dale, Gareth (2008), “Karl Polanyi’s The Great Transformation: perverse effects, protectionism and gemeinschaft”, in *Economy and Society*, Vol. 37, No. 4, pp. 495-524
- Dale, Gareth (2009), “Bourgeois radicals, Hungarian nationalists and assimilated Jews: on the milieu and formative experiences of the young Karl Polanyi”, in *European Journal of Sociology*, forthcoming
- Dalton, George (1960), “A Note of Clarification on Economic Surplus”, in *American Anthropologist*, New Series, Vol. 62, No. 3, pp. 483-490
- Dalton George (1961), “Economic Theory and Primitive Society”, in *American Anthropologist*, Vol. 63, No. 1, pp. 1-25
- Dalton, George (1962), “Traditional Production in Primitive African Economies”, in *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 76, No. 3, pp. 360-378

- Dalton, George (1963), "Economic Surplus, Once Again", in *American Anthropologist*, Vol. 65, No. 2, pp. 389-394
- Dalton, George (1965), "Primitive Money", in *American Anthropologist*, Vol. 67, No. 1, pp. 44-65
- Dalton, George (1967), *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*. Nova Iorque: The Natural History Press.
- Dalton, George (1968a), "Introduction", in Dalton, George (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, pp. ix-liv
- Dalton, George (1968b), "Economics, Economic Development, and Economic Anthropology", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 2, No. 2, pp. 173-186
- Dalton, George (1969), "Theoretical Issues in Economic Anthropology", in *Current Anthropology*, Vol. 10, No. 1, p. 63-102
- Dalton, George (1972), "Review: Stone Age Economics", in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 404, pp. 311-312
- Dalton, George (1975), "Karl Polanyi's Analysis of Long Distance Trade and His Wider Paradigm", in Sabloff, J. e Hamberg-Karlovsky, C. C. (eds.), *Ancient Civilization and Trade*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Dalton, George (1977), "Economic Anthropology", in *The American Behavioral Scientist*, Vol. 20, No. 5, pp. 635-656
- Dalton, George (1978), "Is Economic Anthropology of Interest to Economists?", in *The American Economic Review*, Vol. 68, No. 2, pp. 23-27
- Dalton, George (1980), *Economic Systems and Society: capitalism, communism and the third world*. Harmondsworth: Penguin Education.
- Dalton, George (1982), "Barter", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 16, No. 1, pp. 181-190
- Dalton, George (1990), "Writings that Clarify Theoretical Disputes Over Karl Polanyi's Work", in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 161-170.
- Danese, Giuseppe e Mittone, Luigi (2008), "Reciprocity, Redistribution and Exchange – An experimental investigation inspired by Karl Polanyi's *The Economy as Instituted Process*", *CEEL Working Paper*, No. 3/08. University of Trento.
- Davidson, Basil (1969), "Review: Dahomey and the Slave Trade: an Analysis of an Archaic Economy", in *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 17. No. 2, pp. 280-286

- del Toro, Ramón Valdés (1999), *Notas de clase de Antropología de las instituciones económicas: curso 1999-2000 (Universitat Autònoma de Barcelona)*, in: [http://seneca.uab.es/antropologia/rvaldes/public\\_archivos/rvaldesae.pdf](http://seneca.uab.es/antropologia/rvaldes/public_archivos/rvaldesae.pdf), acedido em 5/Nov/2008
- Dowling, John H. (1979), "The Goodfellows vs. the Dalton Gang: The Assumptions of Economic Anthropology", in *Journal of Anthropological Research*, Vol. 35, No. 3, pp. 292-308
- Duczynska, Ilona (1977), "Karl Polanyi: Notes on His Life", in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. xi-xx
- Edel, Matthew (1969), "Economic Analysis in an Anthropological Setting: Some Methodological Considerations", in *American Anthropologist*, New Series, Vol. 71, No.3, pp. 421-433
- Edel, Mathew (1970), "Karl Polanyi's Concept of Non-Market Trade: Discussion", in *The Journal of Economic History*, vol. 30, No. 1, pp. 127-130
- Elardo, Justin A. (2003), *Reformulating the Debate Between the Substantivists and Formalists in Economic Anthropology: Is the Neoclassical Model Suitable for Describing Conditions in Non-Market Economies?* Utah: University of Utah. Tese de Doutoramento
- Elardo, Justin A. (2007a), "Economic Anthropology and the Evolution of Institutional Thought since the Great Debate". Paper presented at the AFIT (Association For Institutional Thought) Conference in Calgary, Canada
- Elardo, Justin A. (2007b), "Marx, Marxists and Economic Anthropology", in *Review of Radical Political Economics*, Vol. 39, No. 3, pp. 416-422
- Elardo, Justin A. e Campbell, Al (2006), "Choice and the Substantivist/Formalist Debate: A Formal Presentation of Three Substantivist Criticisms", in *Research in Economic Anthropology*, Vol. 25, pp. 267-284
- Evans, Peter (2008), "Is an Alternative Globalization Possible?", in *Politics & Society*, Vol. 36, No. 2, pp. 271-305
- Firth, Raymond (1968), "The social framework of economic organization", in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 65-88
- Fleming, Berkeley (2001), "Three Years in Vermont: The Writing of Karl Polanyi's *The Great Transformation*", paper presented at the 8<sup>th</sup> International Karl Polanyi

- Conference: “Economy and Democracy”, 12-14 November 2001, Mexico City, Mexico.
- Fleming, Berkeley (2008), “Karl Polanyi”, in <http://anb.org/articles/14/14-01154.htm>,  
 aceso em 11/Mar/2009
- Frank, Andre J. e Dalton, George (1970), “On Dalton’s ‘Theoretical Issues in Economic Anthropology’”, in *Current Anthropology*, Vol. 11, No. 1, pp. 67-71
- Frank, Andre J.; Hymes, Dell; Dalton, George (1971), “More on Issues in Economic Anthropology”, in *Current Anthropology*, Vol. 12, No. 2, pp. 237-241
- Fusfeld, Daniel (1957), “Economic Theory Misplaced: Livelihood in Primitive Society”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 342-356
- Geertz, Clifford (1980), “Ports of Trade in Nineteenth Century Bali”, in Dalton, George (ed.), *Research in Economic Anthropology*, vol. III. Greenwich: JAI Press.
- Gemici, Kurtulus (2008), “Karl Polanyi and the antinomies of embeddedness”, in *Socio-Economic Review*, Vol. 6, pp. 5-33
- Ghezzi, Simone e Mingione, Enzo (2007), “Embeddedness, Path Dependency and Social Institutions: An Economic Sociology Approach”, in *Current Sociology*, Vol. 55, No. 1, pp. 11-23
- Godbout, Jacques (1991), “The Self-Regulating State”, in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan, pp. 119-130
- Goldfrank, Walter (1990), “Fascism and *The Great Transformation*”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 87-92
- Graça, João Carlos (1995), “Werner Sombart e o homem económico moderno”, *SOCIUS Working Papers*, No. 3/95
- Graça, João Carlos (2005), “Afinal, o que é mesmo a Nova Sociologia Económica?”, in *Revista Crítica de Ciências Sociais*, 73, pp. 111-129
- Graça, João Carlos (2008), “The Economics Sociology Divide: The Cost of Parsons as an Academic «Social Entrepreneur»”, in *Journal of Classic Sociology*, Vol. 8, No. 4, pp. 467-490
- Granovetter, Mark (1985), “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, in *The American Journal of Sociology*, Vol. 91, No.3, pp. 481-510



- Grierson, Philip (1978), "The Origins of Money". In Dalton, George (ed.), *Research in Economic Anthropology, vol. I*. Greenwich: JAI Press, pp. 1-35.
- Hake, Eric R. e Neale, Walter C. (2001), "Karl Polanyi's *Great Transformation* and the Current Transformation in Central Europe", in Clark, Charles e Rosicka, Janina (eds.), *Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics*. Burlington: Ashgate, pp. 27-42
- Halperin, Sandra (2004), "Dynamics of Conflict and System Change: *The Great Transformation* Revisited", in *European Journal of International Relations*, Vol. 10, No. 2, pp. 263-306
- Hamilton, David (1991), "The Meaning of Anthropology for Economic Science: A Case For Intellectual Reciprocity", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 25, No. 4, pp. 937-949
- Hamilton, David (1994), "Comments on Schaniel and Neale's Comments on Hamilton", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 28, No. 3, pp. 891-894
- Hann, Christopher (1992), "Radical Functionalism: The Life and Work of Karl Polanyi", in *Dialectical Anthropology*, Vol. 17, No. 2, pp. 141-166
- Harmes, Adam (2001), "Institutional investors and Polanyi's double movement: a model of contemporary currency crises", in *Review of International Political Economy*, Vol. 8, No. 3, pp. 389-437
- Hart, Keith e Hann, Chris (2006), "A Short History of Economic Anthropology". Paper written for a workshop, 'Anthropological Approaches to the Economy', held at the Max Planck Institute for Social Anthropology, Halle, 21-24 June 2006. *Being Revised for Publication*
- Hejeebu, Santhi e McCloskey, Deirdre (1999), "The reprovig of Karl Polanyi", in *Critical Review*, Vol. 13, No. 3, pp. 285-314
- Hejeebu, Santhi e McCloskey, Deirdre (2004), "Polanyi and the history of capitalism: Rejoinder to Blyth", in *Critical Review*, Vol. 16, No. 1, pp. 135-142
- Heilbroner, Robert (1979), "Modern economics as a chapter in the history of economic thought", in *History of Political Economy*, Vol. 11, No. 2, pp.
- Herskovits, Melville J. (1941), "Anthropology and Economics: A Rejoinder", in *The Journal of Political Economy*, Vol. 49, No. 2, pp. 269-278
- Hess, Martin (2004), "«Spatial» Relationships? Towards a reconceptualization of embeddedness", in *Progress in Human Geography*, Vol. 28, No. 2, pp. 165-186

- Hettne, Björn (1990), "The Contemporary Crisis: The Rise of Reciprocity", in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 208-220.
- Hildebrand Jr., George H., (1946), "Review: The Great Transformation", in *The American Economic Review*, Vol. 36, No. 3, pp. 398-405
- Hopkins, Terence (1957), "Sociology and The Substantive View of the Economy", in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 270-306
- Humphreys, S. C. (1969), "History, Economics, and Anthropology: The Work of Karl Polanyi", in *History and Theory*, Vol. 8, No. 2, pp. 165-212
- Jappe, Anselm (2006), *As Aventuras da Mercadoria – Para uma nova crítica do valor*. Lisboa: Antígona.
- Jessop, Bob (2007), "Knowledge as a Fictitious Commodity: Insights and Limits of a Polanyian Perspective", in <http://www.dime-eu.org/files/active/1/Jessop2.pdf>, acedido em 18/Abril/2009
- Jones, Erik (2003), "Idiosyncrasy and integration: suggestions from comparative political economy", in *Journal of European Public Policy*, Vol. 10, No. 1, pp. 140-158
- Junker, Berit (2001), *A local economy before its transition to the market economy – A case study of a German village*. Montréal: McGill University. Tese de Mestrado.
- Kaplan, David (1968), "The Formal-Substantive Controversy in Economic Anthropology: Reflections on Its Wider Implications", in *Southwestern Journal of Anthropology*, Vol. 24, No. 3, pp. 228-251
- Kirby, Peadar (2002), "The World Bank or Polanyi: Markets, Poverty and Social Well-being in Latin America", in *New Political Economy*, Vol. 7, No. 2, pp. 199-219
- Klein, A. Norman (1968), "Review: Karl Polanyi's Dahomey: To be or not to be a State? A Review Article", in *Canadian Journal of African Studies*, Vol. 2, No. 2, pp. 210-223
- Knight, Frank H. (1941), "Anthropology and Economics", in *The Journal of Political Economy*, Vol. 49, No. 2, pp. 247-268
- Knowles, Rob (2000), "Political Economy From Below: Communitarian Anarchism as a Neglected Discourse in the Histories of Economic Thought", in *History of Economics Review*, Vol. 31, pp. 30-47

- Knowles, Rob e Owen, John R. (2008), “Karl Polanyi for Historians: An Alternative Economic Narrative”, in *The European Legacy*, Vol. 13, No. 2, pp. 175–191
- Krippner, Greta (2001), “The Elusive Market. Embeddedness and the Paradigm of Economic Sociology”, in *Theory and Society*, Vol. 30, pp. 775-810
- Krippner, Greta *et al.* (2004), “Polanyi Symposium: a conversation on embeddedness”, in *Socio-Economic Review*, Vol. 2, No. 1, pp. 109-135
- Krippner, Greta e Alvarez, Anthony (2007), “Embeddedness and the Intellectual Projects of Economic Sociology”, in *Annual Review of Sociology*, Vol. 33, pp. 219-240
- Kurz, Robert (1991a), “A Crise do Sistema Mundial Produtor de Mercadorias”, in <http://obeco.no.sapo.pt/rkurz152.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1991b), “A Honra Perdida do Trabalho – O socialismo dos produtores como impossibilidade lógica”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz109.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1993), “Dominação Sem Sujeito – Sobre a superação de uma crítica social redutora”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz86.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1994), “O Fim da Política – Teses sobre a crise do sistema de regulação da forma da mercadoria”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz105.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1995a), “A Ascensão do Dinheiro aos Céus – Os limites estruturais da valorização do capital, o capitalismo de casino e a crise financeira global”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz101.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1995b), “Para Além do Mercado e do Estado – A transformação da economia através de um novo modo de produção cooperativo”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz63.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (1997), “Antieconomia e Antipolítica – Sobre a reformulação da emancipação social após o fim do «marxismo»”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz106.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (2002), “O Estouro da Modernidade com Tostões e Canhões – Inovação com armas de fogo, expansão pela guerra: uma olhada à pré-história do trabalho abstracto”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz94.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (2004), “A Substância do Capital – O trabalho abstracto como metafísica real social e o limite interno absoluto da valorização. Primeira Parte: A qualidade

- histórico-social negativa da abstracção «trabalho»”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz203.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Kurz, Robert (2005), “A Substância do Capital – O trabalho abstracto como metafísica real social e o limite interno absoluto da valorização. Segunda Parte: O fracasso das teorias da crise do marxismo da ontologia do trabalho e as barreiras ideológicas contra a continuação do desenvolvimento da crítica radical do capitalismo”, in <http://obeco.planetaclix.pt/rkurz226.htm>, acedido em 17/Mar/2009
- Lacher, Hannes (1999a), “Embedded Liberalism, Disembedded Markets: Reconceptualising the Pax Americana”, in *New Political Economy*, Vol. 4, No. 3, pp. 343-360
- Lacher, Hannes (1999b), “The politics of the market: Re-reading Karl Polanyi”, in *Global Society*, Vol. 13, No. 3, pp. 313-326
- Latham, A. J. (1998), “Karl Polanyi: Some Observations”, in <http://www.history.ac.uk/eseminars/sem3.html>, acedido em 5/Nov/2008
- Latham, Robert (1997), “Globalisation and democratic provisionism: Re-reading Polanyi”, in *New Political Economy*, Vol. 2, No. 1, pp. 53-63
- Law, Robin (1986), “Dahomey and the Slave Trade: Reflections on the Historiography of the rise of Dahomey”, in *The Journal of African History*, Vol. 27, No. 2, pp. 237-267
- Law, Robin (1992), “Posthumous Questions for Karl Polanyi: Price Inflation in Pre-Colonial Dahomey”, in *The Journal of African History*, Vol. 33, No. 3, pp. 387-420
- LeClair Jr., E. (1968), “Economic theory and economic anthropology”, in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 187-207
- LeClair, E. e Schneider, H. K. (1968), “Introduction”, in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 1-15
- Lie, John (1991), “Embedding Polanyi’s Market Society”, in *Sociological Perspectives*, Vol. 34, No. 2, pp. 219-235
- Lisboa, Armando de Melo (2000), “A Crítica de Karl Polanyi à Utopia do Mercado”, *SOCIUS Working Papers*, No. 2/2000

- Litván, György (1990), “Karl Polanyi in Hungarian Politics (1914-1964)”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 30-37
- London, Jack (2002), *O Povo do Abismo*. Lisboa: Antígona.
- Lovejoy, Paul E. (1982), “Polanyi’s ‘Ports of Trade’: Salaga and Kano in the Nineteenth Century”, in *Canadian Journal of African Studies*, Vol. 16, No. 2, pp. 245-277
- Low, Nicholas (2002), “Ecosocialisation and environmental planning: a Polanyian approach”, in *Environment and Planning*, Vol. 34, pp. 43-60
- Maertens, Eppo (2008), “Polanyi’s Double Movement: A Critical Reappraisal”, in *Social Thought and Research*, Vol. 29, pp. 129-153
- Malinowski, Bronislaw (1967a), “Kula: The Circulating Exchange of Valuables in the Archipelagoes of Eastern New Guinea”, in Dalton, George (ed.), *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*. Nova Iorque: The Natural History Press, pp. 171-184
- Malinowski, Bronislaw (1967b), “Tribal Economics in the Trobriands”, in Dalton, George (ed.), *Tribal and Peasant Economies: Readings in Economic Anthropology*. Nova Iorque: The Natural History Press, pp. 185-223
- Malinowski, Bronislaw (1968), “Malinowski on the Kula”, in LeClair Jr., E. e Schneider, H. K. (eds.), *Economic Anthropology: Readings in theory and analysis*. Nova Iorque: Holt, Rinehart and Winston Inc., pp. 17-39
- Marques, Rafael (2001), “Economia experimental e reciprocidade: uma meta-análise”, *SOCIUS Working Papers*, No. 2/2001
- Marques, Rafael (2002), *As dádivas de Medeia: por uma teoria das formas de reciprocidade*. Lisboa: ISEG. Tese de Doutoramento.
- McClintock, Brent e Stanfield, James R. (1991), “The Crisis of the Welfare State: Lessons from Karl Polanyi”, in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan, pp. 50-65
- Melitz, Jacques (1970), “The Polanyi School of Anthropology on Money: An Economist’s View”, in *American Anthropologist*, Vol. 72, No. 5, pp. 1020-1040
- Mittelman, James (1998), “Globalisation and environmental resistance politics”, in *Third World Quarterly*, Vol. 19, No. 5, pp. 847-872
- Múcsi, Ferenc (1990), “The Start of Karl Polanyi’s Career”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 26-29

- Munck, Ronaldo (2002), “Globalization and Democracy: A New «Great Transformation»?”, in *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, Vol. 581, pp. 10-21
- Munck, Ronaldo (2004), “Globalization, Labour and the «Polanyi Problem»”, in *Labor History*, Vol. 45, No. 3, pp. 251-269
- Neale, Walter C. (1957a), “Reciprocity and Redistribution in the Indian Village: Sequel to Some Notable Discussions”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 218-236
- Neale, Walter C. (1957b), “The Market in Theory and History”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 357-372
- Nunes, João Arriscado (1993), “Polanyi Revisitado: modos de regulação, inovação tecnológica e contra-movimento protector na era do capitalismo desorganizado”, in Associação Portuguesa de Sociologia (ed.), *Estruturas Sociais e Desenvolvimento: actas do II Congresso Português de Sociologia*. Lisboa: Fragmentos, pp. 97-114
- Onorati, Joseph (2007), “Debating Economic Anthropology within a Primitive Context”, in <http://emoryprof.googlepages.com/joeys.pdf>, acedido em 5/Nov/2008
- O’Riain, Sean (2006), “Time-space intensification: Karl Polanyi, the double movement, and global informational capitalism”, in *Theory and Society*, Vol. 35, pp. 507-528
- Orlove, Benjamin S. (1986), “Barter and Cash Sale on Lake Titicaca: A Test of Competing Approaches”, in *Current Anthropology*, Vol. 27, No. 2, pp. 85-106
- Özel, Hüseyin (2001), “The Consciousness of Death: An Essay on Polanyi’s Understanding of Human Nature”, paper presented at the 8<sup>th</sup> International Karl Polanyi Conference: “Economy and Democracy”, 12-14 November 2001, Mexico City, Mexico.
- Pearson, Harry (1957a), “Parsons and Smelser on the Economy”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 307-319
- Pearson, Harry (1957b), “The Economy Has No Surplus: Critique of a Theory of Development”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 320-341

- Pearson, Harry (1957c), “The Secular Debate on Economic Primitivism”, Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago; Henry Regnery, pp. 3-11
- Pearson, Harry (1977), “Editor’s Introduction”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. xxv-xxxvi
- Plante, David J. (2004), *Sustainable Development and the North American Free Trade Agreement: A Polanyian Interpretation*. Utah: The University of Utah. Tese de Doutoramento.
- Polanyi, Karl (1957a), “Marketless Trading in Hammurabi’s Time”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 12-26
- Polanyi, Karl (1957b), “Aristotle Discovers the Economy”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. 64-94
- Polanyi, Karl (1963), “Ports of Trade in Early Societies”, in *The Journal of Economic History*, Vol. 23, No. 1, pp. 30-45
- Polanyi, Karl (1964), “Sortings and ‘Ounce Trade’ in the West African Slave Trade”, in *The Journal of African History*, Vol. 5, No. 3, pp. 381-393
- Polanyi, Karl (1966), *Dahomey and the Slave Trade – An Analysis of an Archaic Economy*. Seattle e Londres: University of Washington Press.
- Polanyi, Karl (1968a), “The Economy as Instituted Process”, in Dalton, George (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, pp. 139-174
- Polanyi, Karl (1968b), “Our Obsolete Market Mentality”, in Dalton, George (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, pp. 59-77
- Polanyi, Karl (1968c), “The Semantics of Money-Uses”, in Dalton, George (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, pp. 175-203
- Polanyi, Karl (1977a), “The Economistic Fallacy”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 5-17.
- Polanyi, Karl (1977b), “The Two Meanings of Economic”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 19-34.

- Polanyi, Karl (1977c), “Forms of Integration and Supporting Structures”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 35-43.
- Polanyi, Karl (1977d), “Traders and Trade”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 81-96.
- Polanyi, Karl (1977e), “Money Objects and Money Uses”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 97-121.
- Polanyi, Karl (1977f), “Market Elements and Market Origins”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 123-142.
- Polanyi, Karl (1977g), “The Growth of Market Trade”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 225-251.
- Polanyi, Karl (1977h), “Introduction”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. xliii-lv.
- Polanyi, Karl (1977i), “The Economy Embedded in Society”, in Polanyi, Karl; Pearson, Harry (ed.), *The Livelihood of Man*. Nova Iorque: Academic Press, pp. 47-56.
- Polanyi, Karl (2000), *A Grande Transformação – As Origens da Nossa Época*. Rio de Janeiro: Editora Campus.
- Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (1957), “Introductory Note”, in Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (eds.), *Trade and Market in the Early Empires*. Chicago: Henry Regnery, pp. xvii-xviii.
- Polanyi, Karl; Arensberg, Conrad; Pearson, Harry (1968), “The Place of Economies in Societies”, in Dalton, George (ed.), *Primitive, Archaic and Modern Economies: Essays of Karl Polanyi*. Boston: Beacon Press, pp. 116-138.
- Polanyi-Levitt, Kari (1964), “Karl Polanyi and «Co-Existence»”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 153-163.
- Polanyi-Levitt, Kari (1990), “The Origins and Significance of *The Great Transformation*”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 111-124.
- Polanyi-Levitt, Kari (2003), “The English Experience in the Life and Work of Karl Polanyi”. Paper presented at the conference: “Polanyian Perspectives on Instituted Economic Processes, Development and Transformation”, ESRC, Center for



- Research on Innovation and Competition, University of Manchester, 23-25 October/2003.
- Polanyi-Levitt, Kari (2005), "Keynes and Polanyi: the 1920s and the 1990s", in *Review of International Political Economy*, Vol. 13, No. 1, pp. 152-177
- Polanyi-Levitt, Kari e Mendell, Marguerite (1987), "Karl Polanyi: His Life and Times", in *Studies in Political Economy*, Vol. 22, pp. 7-39
- Putzel, James (2002), "Politics, the state and the impulse for social protection: the implications of Karl Polanyi's ideas for understanding development and crisis", *LSE Research Online*, Working Paper No. 18
- Ramazzotti. Paolo (2007), "Policymaking and Learning Actors, or Is a «Double Movement» In Cognition Possible?", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 41, No. 3, pp. 765-781
- Randles, Sally (2003), "Issues for a Neo-Polanyian Research Agenda in Economic Sociology", in *International Review of Sociology*, Vol. 13, No. 2, pp. 409-434
- Rankin, Keith (1998), "Karl Polanyi on the Utopia of the Self-Regulating Market", in *New Zealand Political Review*, Vol. 7, No. 4, pp. 12-15
- Robbins, Lionel (1945), *An Essay on the Nature and Significance of Economics*. Londres: Macmillan and Co.
- Rodrigues, João (2002), "Endogenous Preferences and Embeddedness: Implications for Economic Theory and a Reappraisal of Karl Polanyi", *Dinâmia Working Papers*, No. 27/2002
- Rogerson, Kenneth (2003), "Addressing the Negative Consequences of the Information Age: Lessons From Karl Polanyi and the Industrial Revolution", in *Information, Communication & Society*, Vol. 6, No. 1, pp. 85-104
- Rosser Jr, J. Barkley e Rosser, Marina V. (1998), "Islamic and neo-Confucian perspectives on the new traditional economy", in *Eastern Economic Journal*, Vol. 24, No. 2, pp. 217-227
- Rosser Jr, J. Barkley e Rosser, Marina V. (1999), "The new traditional economy: A new perspective for comparative economics?", in *International Journal of Social Economics*, Vol. 26, No. 6, pp. 763-778
- Rosser Jr, J. Barkley e Rosser, Marina V. (2005), "The Transition between the Old and New Traditional Economies in India", in *Comparative Economic Studies*, 47, pp. 561-578

- Rotstein, Abraham (1970), “Karl Polanyi’s Concept of Non-Market Trade”, in *The Journal of Economic History*, Vol. 30, No. 1, pp. 117-126
- Rotstein, Abraham (1990), “The Reality of Society: Karl Polanyi’s Philosophical Perspective”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 98-110
- Sahlins, Marshall (2004), *Stone Age Economics*. Londres: Routledge.
- Salsano, Alfredo (1990), “*The Great Transformation* in the Oeuvre of Karl Polanyi”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 139-144
- Santos, António Bob (2004), “Necessidade de uma economia solidária: a visão de Karl Polanyi sobre os mercados”, in <http://129.3.20.41/eps/dev/papers/0402/0402004.pdf>, acedido em 18/Abril/2009
- Schaniel, William C. (2001), “The Money Fiction and Central Banking”, in Clark, Charles e Rosicka, Janina (eds.), *Economic Transition in Historical Perspective: Lessons From the History of Economics*. Burlington: Ashgate, pp. 79-84
- Schaniel, William C. e Neale, Walter C. (1994), “Comment on ‘The Meaning of Anthropology for Economic Science: A Case for Intellectual Reciprocity’”, in *Journal of Economic Issues*, Vol. 28, No. 3, pp. 884-890
- Schaniel, William C. e Neale, Walter C. (1999), “Quasi Commodities in the First and Third Worlds”, in *Journal of Economic Issues*, Vol. 33, No. 1, pp. 95-115
- Schaniel, William C. e Neale, Walter C. (2000), “Karl Polanyi’s Forms of Integration as Ways of Mapping”, in *Journal of Economic Issues*, Vol. 34, No. 1, pp. 89-104
- Schroyer, Trent (1991), “Karl Polanyi’s Post-Marxist Critical Theory”, in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*, Londres, Macmillan, pp. 66-85
- Schumpeter, Joseph (1992), *Capitalism, Socialism and Democracy*. Londres: Routledge.
- Sievers, Allen Morris (1949), *Has Market Capitalism Collapsed? – A Critique of Karl Polanyi’s New Economics*. Nova Iorque: Columbia University Press.
- Silver, Beverly e Arrighi, Giovanni (2003), “Polanyi’s «Double Movement»: The *Belle Époques* of British and U.S. Hegemony Compared”, in *Politics & Society*, Vol. 31, No. 2, pp. 325-355

- Silver, Morris (1983), "Karl Polanyi and Markets in the Ancient Near East: The Challenge of the Evidence", in *The Journal of Economic History*, Vol. 43, No. 4, pp. 795-829
- Silver, Morris (1985), "Karl Polanyi and Markets in the Ancient Near East: Reply", in *The Journal of Economic History*, Vol. 45, No. 1, pp. 135-137
- Silver, Morris (2007), "Redistribution and Markets in the Economy of Ancient Mesopotamia: Updating Polanyi", in *Antiguo Oriente*, Vol. 5, pp. 89-112
- Sliwa, Martyna (2007), "Globalization, inequalities and the «Polanyi problem»", in *Critical Perspectives On International Business*, Vol. 3, No. 2, pp. 111-135
- Smelser, Neil J. (1959), "A Comparative View of Exchange Systems", in *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 7, No. 2, pp. 173-182
- Stanfield, James R. (1980), "The Institutional Economics of Karl Polanyi", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 14, No. 3, pp. 593-614
- Stanfield, James R. (1981), "The Social Economics of Karl Polanyi", in *International Journal of Social Economics*, Vol. 8, No. 5, pp. 3-20
- Stanfield, James R. (1982), "Learning from Primitive Economies", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 16, No. 2, pp. 471-479
- Stanfield, James R. (1986), *The Economic Thought of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan.
- Stanfield, James R. (1990), "Karl Polanyi and Contemporary Economic Thought", in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 195-207.
- Stanfield, James R. e Carroll, Michael C. (2003), "Social Capital, Karl Polanyi, and American Social and Institutional Economics", in *Journal of Economic Issues*, Vol. 37, No. 2, pp. 397-404
- Stanfield, James R.; Carroll, Michel C.; Wrenn, Mary V. (2006), "Karl Polanyi on the Limitations of Formalism in Economics", in *Research in Economic Anthropology*, Vol. 25, pp. 241-266
- Stewart, Frances (2006), "Do we need a new 'Great Transformation'? Is one likely?", *QEH Working Papers*, No. 36
- Swedberg, Richard (1997), "New Economic Sociology: What Has Been Accomplished, What Is Ahead?", in *Acta Sociologica*, Vol. 40, pp. 161-182

- Swedberg, Richard (2004), “What has been Accomplished in New Economic Sociology and Where is it Heading?”, in *Archives Européennes de Sociologie*, Vol. 45, No. 3, pp. 317-330
- Swedberg, Richard (2006), “The Toolkit of Economic Sociology”, *SOCIUS Working Papers*, No. 4/2006
- Szelenyi, Ivan (1991), “Karl Polanyi and the Theory of a Socialist Mixed Economy”, in Mendell, Marguerite e Salée, Daniel (eds.), *The Legacy of Karl Polanyi*. Londres: Macmillan, pp. 231-248
- Turner, Mandy (2007), “Society Must Be Protected: Polanyi’s «Double Movement» and the Regulation of Conflict Goods”, in *The Journal of Corporate Citizenship*, Vol. 26, pp. 85-99
- Vahabi, Mehrdad (2006), “Between Social Order and Disorder: The Destructive Mode of Coordination”, *MPRA Paper No. 4*
- Van Kley, Daniel (1996), *Polanyi and the Economic Method*. Madison: University of Wisconsin. Tese de Doutorado.
- Vaneigem, Raoul (2003), *Declaração Universal dos Direitos do Ser Humano*. Lisboa: Antígona
- Vezér, Erzsébet (1990), “The Polanyi Family”, in Polanyi-Levitt, Kari (ed.), *The Life and Work of Karl Polanyi*. Montréal: Black Rose Books, pp. 18-25
- Vieira, Pedro (2004), “Os Duvidosos Fundamentos da Economia Política: O Caso da Mercadoria Força de Trabalho”, in <http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A008.pdf>, acessado em 18/Abril/2009
- Vinha, Valéria da (2001), “Polanyi e a Nova Sociologia Económica: uma aplicação contemporânea do conceito de enraizamento social”, in *Econômica*, Vol. 3, No. 2, pp. 207-230
- Zenz, Adrian (s.d.), “Formalism, Substantivism and Culturalism - Key Debates in Economic Anthropology”, in [http://www.zenz.org/adrian/Essays/Key\\_Debates\\_in\\_Economic\\_Anthropology.pdf](http://www.zenz.org/adrian/Essays/Key_Debates_in_Economic_Anthropology.pdf), acessado em 5/Nov/2008
- Zincone, Giovanna e Agnew, John (2000), “The Second Great Transformation: The Politics of Globalisation in the Global North”, in *Space and Polity*, Vol. 4, No. 1, pp. 5-21